

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

العدد (٣٣) - فبراير ٢٠١٥ - جمادى الأول ١٤٣٦ هـ

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

هدية العدد

صناعة التمويل

في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية

الدكتور: سامر مظهر قنطقجي

كتاب مجاني لإيباع

- أثر النسبية والتصاعدية في كل من الضريبة والزكاة دراسة مقارنة في ضوء اجتهادات الفقه الحنفي
- السياسةُ النقديةُ في الاقتصاد الإسلاميِّ ودورُها في تحقيقِ الاستقرارِ الاقتصاديِّ
- (البتكوين) عملةٌ الكترونيةٌ مُشفَّرةٌ قد تُسبِّب أزمةً اقتصاديةً عالميةً جديدةً
- المصرفيّةُ الإسلاميّةُ ونهضَةُ الأُمّة التجرِبةُ الإنمائيّةُ الألمانيّة

- Rulings of Employment in the Finance Industry in the USA
- Marketing and Promotions of Islamic Credit Cards: A Case of Malaysian Islamic Financial Institutions

مركز الدكتور

سامر قنطقجي

لتطوير الأعمال

تأسس عام ١٩٨٧

اختصاصاتنا..

دراسات

1. التكامل مع نظم المحاسبة
2. الأنظمة المتكاملة

التعليم والتدريب

1. دراسة اللغة حول العالم
2. متابعة الدراسات العليا عن بعد (BA, MA, PhD).
3. مركز امتحانات معتمد Testing Center
4. دبلومات و دورات مهنية اختصاصية.

استشارات

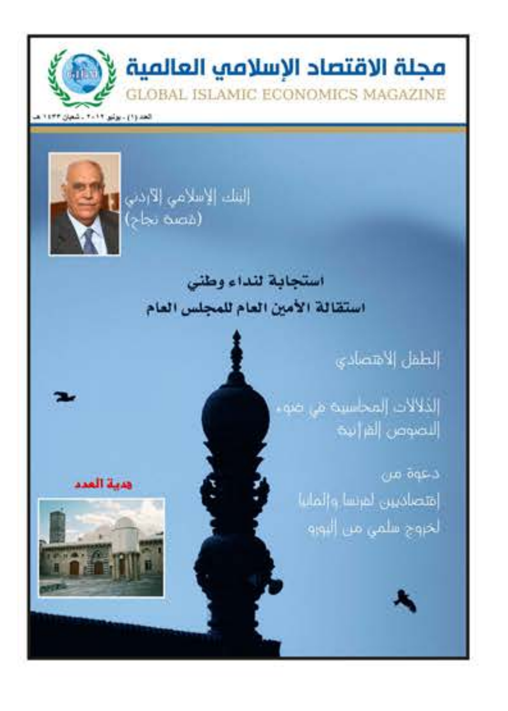
1. دراسات جدوى فنية واقتصادية
2. تدقيق مؤسسات مالية إسلامية
3. إعادة هيكلة مشاريع متعثرة
4. تصميم نظم تكاليف
5. دراسات واستشارات مالية
6. دراسات تقييم مشاريع
7. دراسات تسويقية
8. تمثيل شركات

شركاؤنا..

- جامعة أريس (هيوستن) AREES University
- كابلان إنترناشيونال
- مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
- معهد الخوارزمي لعلوم الكمبيوتر (سورية)

Tel: +963 33 2518 535 - Fax: +963 33 2530 772 - Mobile: +963 944 273000
P.O. Box 75, Hama – SYRIA - www.kantakji.com

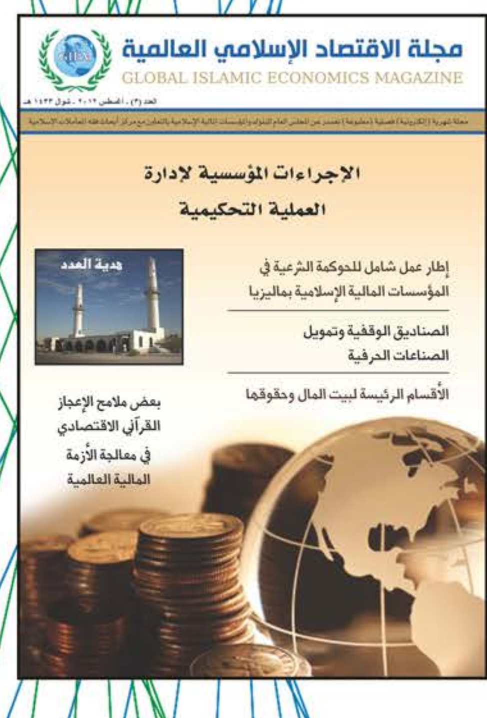
GIEM



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
البنك الإسلامي الأردني
(قصة نجاح)
استجابة لنداء وطني
استقالة الأمين العام للمجلس العام
الطفل الاقتصادي
الدلالات المحاسبية في ضوء النصوص القرآنية
دعوة من اقتصاديين لفرنسا وألمانيا لخروج سلمي من اليورو
هدية العدد



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
مبادرة ناجحة لأشخاص يتبنون القرض الحسن
أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية
هدية العدد
الدلالات المحاسبية في ضوء النصوص القرآنية
دور الوقف في تمويل متطلبات التنمية البشرية



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
الإجراءات المؤسسية لإدارة العملية التحكيمية
هدية العدد
إطار عمل شامل للحوكمة الشرعية في المؤسسات المالية الإسلامية بماليزيا
الصناديق الوقفية وتمويل الصناعات الحرفية
الأقسام الرئيسة لبيت المال وحقوقها
بعض ملامح الإعجاز القرآني الاقتصادي في معالجة الأزمة المالية العالمية



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
تعيين الدكتور عمر زهير حافظ أميناً عاماً للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية
الريادة في العمل الخيري وربطه بالتنمية: الزكاة والأوقاف نموذجا
المصطلح الإسلامي لوزارة المالية أو الخزانة (بيت المال)
ما المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي؟
أهمية وأبعاد الجودة في البنوك
نظريات القيادة النظرية الروحية الإلهامية التحفيزية
هدية العدد



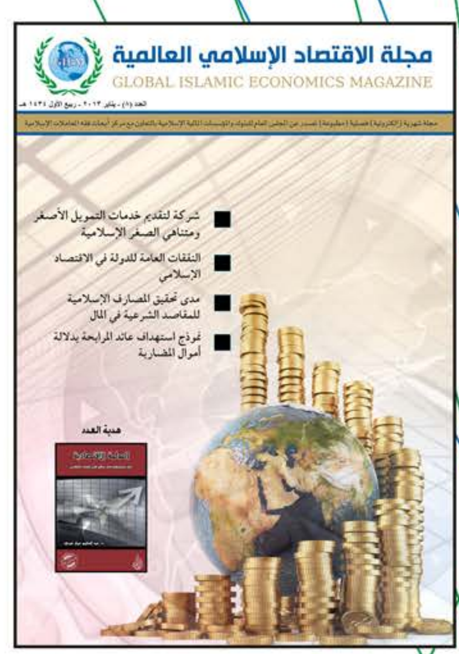
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
دور المرأة المسلمة في إدارة اقتصاد المنزل الإسلامي
مقاصد الشريعة من حفظ المال إلى التنمية الاقتصادية الإمام ابن عاشور نموذجا
النظام المالي الإسلامي والأزمة المالية العالمية
التورق كما تجريه المصارف الإسلامية
هدية العدد



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
السياسات المالية في عصر أبي بكر الصديق (١١-١٣هـ)
فن إدارة الوقت
وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح
مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي
الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي
هدية العدد

GIEM











مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

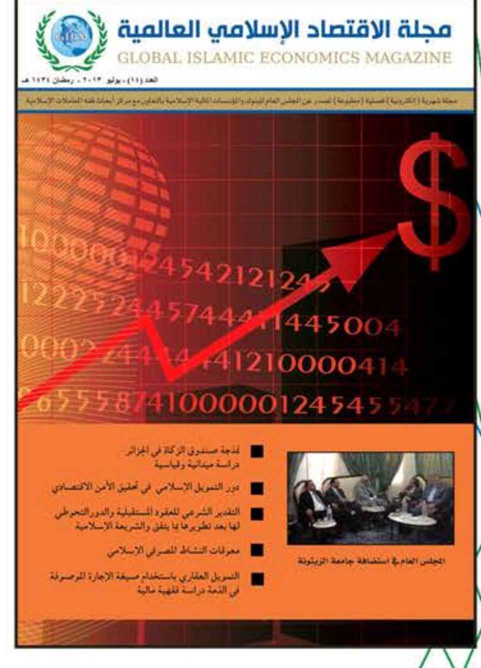
الأمين العام في استضافة قناة الجزيرة القطرية

هدية العدد

- الضروريات ودورها في دعم الاقتصاد الإسلامي
- المتطلبات والشروط الأساسية المسبقة لبناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي
- جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
- البنوك الإسلامية في أوروبا، الواقع والآفاق


GIEM
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
المفاهيم الاقتصادية عند شيخ الإسلام ابن تيمية
معدل التشارك وعلاقته بالاستقرار النقدي حالة السودان خلال الفترة: ٢٠٠٨ - ٢٠١٢
التمويل العقاري باستخدام صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الإسلامي
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
خياراتنا الصعبة بين ترجمة العلوم الاقتصادية وترجمة العقول الاقتصادية
أهمية رأس المال الفكري للمصرفية الإسلامية
مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء
هدية العدد


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
حساب رؤية الأهلة
مستقبل الخدمات المالية الإسلامية في اقتصاد عالمي
معرفة الرجال من أهم مقومات النجاح القيادي...
القواعد السبعة لإدارة الأشخاص المبدعين صعبي المراس
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
دراسة ميدانية وقياسية
دور التمويل الإسلامي في تحقيق الأمن الاقتصادي
معوقات النشاط المصرفي الإسلامي
التمويل العقاري باستخدام صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة دراسة فقهية مالية
المجلس العام في استضافة جامعة الزيتونة


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
القيادة والمعاملات الجوهرية المؤثرة
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الاسلامي
معايير اختيار العاملين لدى البنوك الاسلامية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
إيجاد سوق أوراق مالية إسلامية كمنهج لمعالجة الأزمات المالية
فعالية الصكوك الإسلامية في معالجة الأزمة المالية العالمية
أهمية تطبيق الحوكمة في المصارف الاسلامية
العلماء العاملون وأثرهم في الأمة
التأمين التجاري والتأمين الإسلامي دراسة مقارنة ما بين الجزائر و المملكة العربية السعودية

GIEM





مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

- مشكلات التسويق في المصارف الإسلامية بمحافظة حضرموت اليمنية
- تصكيك مشاريع الوقف المنتج: آلية لترقية الدور التنموي ودعم كفاءة صناديق الوقف حالة صناديق الوقف الريفية
- الجودة "كوسيلة وهدف" لتطوير أساليب عمل الإدارة العليا
- واقع البنوك الإسلامية في موريتانيا

هدية العدد





مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- تمكين الخدمات المصرفية الإسلامية لمقابلة احتياجات عملاء المستقبل - مدخل لتعزيز البعد الأخلاقي
- صندوق سكن التكافلي
- Takaful Models
- Dispute Resolutions in Islamic Contract: What are the Options?



Abdelilah Belatik
Secretary General
CIBAFI

للمجلس كلمة

Welcome to the 33rd issue of the Global Islamic Economics Magazine (GIEM). As usual, we keep you updated with CIBAFI's activities and initiatives and provide you with knowledgeable observations and analysis in the Islamic Financial Services Industry (IFSI).

I am delighted to open this issue of GIEM with the news that CIBAFI, as the global umbrella of Islamic financial institutions, has successfully launched its 'Certified Islamic Banker' training programme for 50 Senior Bankers from 6 - CIS Countries.

The professional development training programme was held in the Regional Financial Center of Almaty (RFCA) Academy on 9 – 13 February 2015 in Almaty, Kazakhstan. It was organized by CIBAFI, supported by the Islamic Development Bank and hosted by the National Bank of Kazakhstan, the Central Bank of Kazakhstan. This programme is our response to a number of visits from CIS officials during last year to our headquarters in Bahrain. The training programme has welcomed participants from Regulators, Practitioners, Academia and Scholars, from various countries such as Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Tatarstan Republics, Russian Federation and Turkey. This undoubtedly highlights the untapped potential and great interest towards Islamic Finance in the CIS region.

Indeed, several Central Asian countries, such as Kyrgyzstan, Kazakhstan, and Tajikistan, have recently introduced the Islamic banking principles with the primary aim to provide a legal basis for the development of the industry. In Kazakhstan, the first Islamic financing has been introduced in 2009, followed by a strong support by the Government of Kazakhstan through various initiatives. Recently, Almaty is gearing up to becoming a regional Islamic finance hub. A tremendous boost to this initiative is the approved government decree "Road Map on development of Islamic Finance in Kazakhstan by 2020".

While the lower house of parliament of Tajikistan has passed the draft law on Islamic banking in the country on May 14th last year (2014) and it came into force on August 5th. The Russian Central Bank is exploring the subject of Islamic banking regulation. The further development from the industry also shows a strong interest in other

Islamic finance sectors such as securitization. As to Kyrgyzstan, the country has noted the four stages concerning the development of Islamic Finance, such as the application of a bill proposing amendments to the Laws of the Kyrgyzstan and MFC Companion Financial Group CJSC that began practicing Islamic finance in Osh, Kyrgyzstanin 2013. In Azerbaijan, the International Bank of Azerbaijan (IBA) as the country's largest lender is in the process of launching a separate Sharia-compliant banking unit, in line with the preparation of an Islamic banking law in the country.

Responding to the emerging Islamic finance development in the CIS countries, CIBAFI stepped in to purge the hindrances slowing down the growth and the diversification of the Islamic finance industry within the region, and to boost the participants' ability to identify and meet the development challenges and to strengthen their skills in order to achieve measurable and sustainable results in the long term.

Another recent activity of CIBAFI is the Roundtable Meeting of the Directors of Operations and Investment of Islamic banks co-organised with the Islamic Development Bank (IDB) on 23 – 24 February 2015, in Manama, Kingdom of Bahrain. The Roundtable Meeting, themed "Internationalization Strategies for Islamic financial Institutions", was attended by Senior Islamic bankers and international experts from over 15 countries. Meeting was opened by the grace of H.E. Dr. Ahmad Mohamed Ali, President of the Islamic Development Bank, Mr. Khalid Hamad Abdulrahman, Executive Director of Banking Supervision, Central Bank of Bahrain, Mr. Abdelilah Belatik, Secretary General of CIBAFI and H.E. Dr. Abdulaziz AlHinai, Vice President, Islamic Development Bank.

The intensive discussions among participants focused on several issues in the internationalization of Islamic financial institutions such as heterogeneity of regulations and economic fundamentals, internationalization strategies, mode of entries, rebranding and positioning in the host markets, cross-border syndicated financing and trade financing. The meeting were facilitated by some of the prominent industry experts such as Mr. Carel Oosthuizen (former IMF), Dr. Hatim El Tahir (Deloitte), Dr. Philipp Wackerbeck (Strategy&), Mr. Vaquas Alvi (Ogilvynoor), Mr. Ayman Mohammed (Al Baraka Banking Group), Mr. Salman Ahmed (Trowers and Hamlins), and Mr. Nazeem Noordali (ITFC). The outcomes of the discussions have been to promote the sharing of best practices among Islamic financial institutions in line with their expansion strategies.

CIBAFI - التطوير المهني

يتبع المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي إلى المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية. تأسس بموجب قرار من الجمعية العمومية للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، من أجل العمل على رفع المستوى المهني للعاملين في الصناعة المالية الإسلامية، ووضع القواعد المنظمة لخدمات التدريب والإشراف على إصدار شهادات اعتماد للمؤسسات التدريبية والمدربين والحقائب التدريبية، وكذلك إصدار شهادات مهنية متنوعة أهمها شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد.



الشهادات المهنية:

١. شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
٢. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الأسواق المالية
٣. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التجارة الدولية
٤. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التأمين التكافلي
٥. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في التدقيق الشرعي
٦. شهادة الاختصاصي الإسلامي المتقدمة في التدقيق الشرعي
٧. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في المحاسبة المصرفية
٨. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في الحوكمة والامتثال
٩. شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في إدارة المخاطر
١٠. شهادة التدريس والتدريب في المالية الإسلامية

الدبلومات المهنية:

١. الدبلوم المهني في المحاسبة المصرفية
٢. الدبلوم المهني في التدقيق الشرعي
٣. الدبلوم المهني في التأمين التكافلي
٤. الدبلوم المهني في إدارة المخاطر
٥. الدبلوم المهني المتقدم في المالية الإسلامية
٦. الدبلوم المهني في العمليات المصرفية
٧. الدبلوم المهني في التمويل الإسلامي

الماجستير المهني:

١. الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية

P.O. Box 24456
Manama | Kingdom of Bahrain
Telephone : 973 – 1735 7306
Fax : 973 – 1732 4902
Email: training@cibafi.org
www.cibafi.org



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

المشرف العام

أ. عبد الإله بلعتيق

رئيس التحرير

د. سامر مظهر قنطقجي
kantakji@gmail.com

سكرتيرة التحرير

نور مرهف الجزماتي

sec@giem.info

التدقيق اللغوي

محمد ياسر الدباغ

Editor Of English Section
Iman Sameer Al-bage
en.editor@giem.info

التصميم

مريم الدقاق (CIBAFI)
mariam@cibafi.org

إدارة الموقع الالكتروني:

شركة أرتوبيا للتطوير والتصميم
http://www.artobia.com



الموقع الإلكتروني
www.giem.info



د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

من روائعِ وقائعِ التأريخِ الاقتصاديِّ النقديِّ

لقد عرفَ التاريخُ الإسلاميُ أنواعاً عديدةً من أشكالِ النقد، السلعيِّ منه والنقديِّ؛ فأوجدَ الفقهُ الإسلاميُّ الضوابطَ الكفيلةَ بتحقيقِ العدل بين المتبادلين، وتحقيق الاستقرار العادل للاقتصاد الكلّيِّ والذي يتمثّل بتحقيقِ مصلحة المجتمع.

إنّ المالَ في الإسلام له مفهوم أوسعُ وأشملُ من مفهوم النقد كما في الأدبيات الأخرى، وقد ذكرَ المولى عزَّ وجلَّ أشكالاً عديدةً لأنواعٍ يُحبُّها الإنسانُ بفطرته الرَّبَّانية؛ فالذهبُ والفضةُ مهما بلغا، والأنعامُ والزروعُ جميعُها، كلُّ ذلك شكلٌ من أشكال المال؛ فقال تعالى: (زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِندَهُ حُسْنُ الْمَآبِ) (سورة آل عمران: ١٤).

كما شملَ حديثُ الأصنافِ السِّتَّة تلك الأنواعَ التي تصلحُ لأنْ تكونَ نُقوداً؛ فالذهبُ والفضةُ هُما أصلُ النقود، والبُرُّ والشعيرُ هي سلعٌ رئيسةٌ للبلاد ذات الجوِّ الماطر، والتمرُ هو سلعةٌ رئيسةٌ للبلاد الصحراوية، والملحُ هو سلعةٌ رئيسةٌ للبلاد الشاطئية. وقد ضبطَ الحديثُ التبادُلَ بشقَّيه النقديِّ والسِّلعيِّ أي المُقايضة.

لقد فصَّلَ الإمامُ الغزاليُّ رَحِمَهُ اللهُ في إحيائه أصنافَ المال وأنواعَه؛ فقال مُعرِّفاً المالَ: هو عبارةٌ عن أعيان الأرض وما عليها ممّا يُنْتَفَعُ به، وأعلاها الأغذيةُ ثُمَّ الأمكنةُ التي يأوي الإنسانُ إليها وهي الدُّورُ، ثُمَّ الأمكنةُ التي يَسعى فيها للتَّعيُّش كالحوانيت والأسواق والمزارع، ثُمَّ الكسوةُ، ثُمَّ أثاثُ البيت وآلاتُه، ثُمَّ آلاتُ الآلات، وقدْ يكونُ في الآلات ما هو حيوانٌ كالكلْب آلة الصَّيد والبقر آلة الحراثة والفَرَس آلة الرُّكوب في الحرب.

لقد سادَ الذهبُ والفضةُ كنَقْدٍ في بَدءِ الخلافة الإسلامية؛ فكانت الدنانيرُ والدراهمُ، ثُمَّ بفسَاد الحُكْم صارتْ أغلبُ النقود من الذهب والفضة؛ حيثُ شابَها بعضُ المعَادنِ الأُخرى، ثم صار أغلبُها من غير الذهب والفضة، ثُمَّ صَارتْ فلوساً. وقد قدّمَ الاقتصادُ الإسلاميُّ ضوابطَه دونَ إنكارٍ لهذا التغيُّر كدليل واضح وبُرهانٍ ساطعٍ على صلاحيَته لكلِّ زمانٍ ومكان (زمكانيّ)؛ فتغيَّرتْ طبيعةُ الأحكام طبَقاً للتغيُّر الحاصل. إنّ عُلماءَ المسلمينَ الأوائلَ تناولوا مسألةَ النقود وعالَجُوها بتفصيلٍ وإسهابٍ كأبي حنيفة والشافعيِّ وابنِ سلام والبلاذريِّ والماورديِّ والرَّاغب الأصفهانيِّ والغزاليِّ وابن تيميَّة وابن قيِّم الجوزية وابن خُلدون - رحمَهُم اللهُ تعالى - وغيرُهُم كثيرٌ؛ فعالَجوا وزنَ النقود ونسَبَ خَلْطِها وميّزوا النقودَ الصحيحةَ من المُزيَّفة؛

فقد تمَّ ضَربُ أوّل نقد إسلاميٍّ في عهد عُمَرَ بن الخطّاب رضيَ اللهُ عنه وأرضاه (سنة ٨ هـ-٦٣٠ م) طُبعَ عليها "لا إلهَ إلاّ اللهُ وَحْدَهُ، مُحَمَّدٌ رَسُوْلُ اللهِ، الحمْدُ لله"، وكانَ عبدُ اللهِ بنُ الزُبير رضيَ اللهُ عنهُ أوّلَ مَن ضَرَبَ (سَكَّ) دنانيرَ مُدوَّرةً، ثُمَّ كان ذلك في عهد عبد الملك بن مروانَ (سنة ٧٦ هـ=٦٩٦ م).

لقد هَمَّ أميرُ المؤمنينَ عُمَرُ رضيَ اللهُ عنهُ بجعل الدَّراهمَ من جُلود الإبل؛ فقيل له: إذاً لا بعيرٌ، فأمْسَكَ. ولو كانت لدى الفاروق رضيَ اللهُ عنهُ آنذاكَ صناعةٌ مُتقدِّمَةٌ؛ لَجعَلَ تلك الجلودَ أو غيرَها ذاتَ علامة فارقة يَصعُبُ تقليدُها لَفعَلَ. إنّ الفقهاءَ - رحمَهُمُ اللهُ تعالى - ناقَشُوا مسألَةَ سَعر الصَّرْف وحالات الكساد والرَّواج، إضافةً لمعالَجة النقود المغشوشَة؛ فابنُ سلام أوردَ قصَّةَ الدراهم وسببَ ضربها في الإسلام بكتابه "بابُ الصَّاع"، والرَّاغبُ الأصفهانيُّ عبّرَ عن القيمة التي تحملُها النقودُ بما تُمثّلُه من قوة شرائية، وابنُ تيميَّة أشارَ لوظيفة النقود الاجتماعية، والمقريزيُّ سَبَقَ (غريشام) بقوله: "إنَّ النقودَ الرديئةَ تطرُدُ النقودَ الجيِّدَةَ من التَّداول" المُسمّى بقانون (غريشام) في كتابه "إغاثةُ الأُمَّة بكَشْف الغُمَّة"؛ حيث درسَ أسبابَ غلاء المعيشة في مصْرَ. وكذلك ابنُ عابدينَ في رسالته "تنبيهُ الرقود على مسائل النُّقود".

لقد ثبَتَ وزنُ الدرهم والدينار؛ فكانَ وزنُ الدرهم الشرعيِّ ٢،٩٧ غرام وفي ذلك قال ابنُ خُلدون: "إنّ الإجماعَ مُنعَقدٌ منذُ صدور الإسلام وعهد الصحَابة والتابعينَ أنّ الدرهمَ الشَرعيَّ: هو الذي تزنُ العَشَرةُ منهُ سبْعةَ مثاقيلَ منَ الذهب والأُوقيّةُ منهُ أربعونَ درهماً وهو على هذا لسبْعة أعشار الدينار ووَزْنُ المثقال منَ الذهب: هو اثنتان وسبْعونَ حبّةً منَ الشعير؛ فالدرهمُ الذي هو سَبْعة أعشاره خمسونَ حبّةً وخُمسا الحبَّة، وهذه المقاديرُ كُلُّها ثابتةٌ بالإجماع". والإجماعُ هُنا يمثِّلُ القبولَ العام.

سعْرُ الصَّرْف:

إنّ انتشارَ الرُّقعة الجغرافية لبلاد المسلمينَ واختلاطَها بالأُمم المُجاورة لَها تجارةً وعُمراناً؛ ساعد في اختلاط عُملات هذه البلدان؛ فكان لابُدَّ من أسعار صَرْف تُبنى على أَساسها نسَبُ تبديل العُملاتَ بعضها ببعض وهذه حاجةٌ لا غنىً عنها طالَما أَنّ التبادُلَ التجاريَّ في حالة صحيّةٍ وجيِّدة. وذَكَرَ القلقشَنديُّ كذلكَ تبدُّلَ حالِ سعْرِ الصَّرْف بقَوله: "صَرْفُ الذهب بالديار المصرية لا يثْبُتُ على حاله؛ بل يعلو تارةً ويهبطُ أُخرى بحسَب ما تقتضيه الحالُ، وغالبُ ما كان عليه صرْفُ الدينار المصريِّ في ما أدركْناهُ في التسعين والسبعمائة وما حولَها عشرونَ درهماً. والأفرنتي (عُملَةٌ رومانيةٌ) سبعةَ عشَرَ درهماً وما قارَب ذلك. أمّا الآنَ فقَدْ زادَ وخَرَجَ عن الحدِّ خُصوصاً في سنة ثلاثَ عشْرةَ وثمانمائة، وإنْ كانَ في الدولةِ الظاهرية قد بلَغَ ثمانيةً وعشرينَ درهمٌ ونصفاً فيما رأيتُه في بعضِ التواريخ".

الدينارُ الجيشيُّ:

أدّى التطوّرُ النقديُّ في ذلك العهد إلى وجود عُملَة اسمية هيَ الدينارُ الجيشيُّ، وهو "مُسمَّىً لا حقيقةً يستعملُه أهلُ ديوان الجيش في عبرة الإقطاعات؛ بأنْ يجعلُوا لكُلِّ إقطاعٍ عبرةَ دنانيرَ مُعبرةً من قليل أو كثير، وفي عُرْفِ الناس ثلاثةَ عشَرَ درهماً وثلثٌ وكأنّه على ما كان عليه الحالُ من قيمة الذهب عند ترتيبِ الجيش في الزمن القديم، فإنّ صرْفَ الذهب في الزمن الأوّل كان قريباً من هذا المعنى"، وأوردَ القلقشنديُّ التطبيقَ التالي: "جُعلت الدِّيةُ عند مَن قدّرها بالنقد من الفُقهاء ألفَ دينارٍ واثني عشرَ ألف درهم؛ فيكونُ عن كُلِّ دينارٍ اثنا عشَرَ درهماً وهو صرْفُهُ يومئذ". كما سادتْ عُملَةٌ اسميةٌ أُخرى هيَ الدراهمُ السوداءُ فكانتْ أسماء على غيرِ مُسمّياتٍ كالدنانيرِ الجيشية وكلُّ درهمٍ منها مُعتبَرٌ في العُرْف بثلث درهم نقرة (مصكوك).

وبذلكَ سَبَقَ المسلمونَ الأوائلُ الاقتصاديينَ التقليديِّين الحاليِّين بالنقود الاسمية؛ فابتكروا الدينارَ الجيشيَّ والعُملةَ السوداءَ قَبْلَ حقوقِ السّحْب الخاصّة بمئاتِ السِّنين.

حقوقُ السَّحْب الخاصّة:

هي أصلُ احتياطيٌّ دوليٌّ استحدثَه صُندوقُ النقد الدوليِّ في عام ١٩٦٩ م تتحدَّدُ قيمتُه بسلَّة عُملات مُستعمَلَة في المبادلات الدولية تتغيَّرُ طريقةُ اختيارها وأوزنُها كُلَّ خمس سنوات؛ حيثُ يرتكزُ وزنُها على قيم صادرات سلَع وخدَمات الأعضاءِ أو الاتحّادات النقديَة وكذلك مبالغِ الاحتياطيات من العُملات المختلفة التي يحتفظُ بها الأعضاءُ الآخرونَ في صُندوق النقد الدوليِّ.

الدينارُ الذهبيُّ:

يُفترَض أن يسُودَ الدينارُ الذهبيُّ الإسلاميُّ وحدةَ العالَم الإسلاميِّ من خلالِ العملِ الاقتصاديِّ الموحَّد. ويُعتَبر الدينارُ من أبرزِ مشروعات الوحدة الاقتصادية التي تسعى لقيام السوق الإسلاميةِ المُشتركة.

إنّ أوّلَ إصدارٍ للدينارِ الذهبيِّ الإسلاميِّ كان عام ١٩٩٢م بوزن ٤،٢٥ غرام ذهب عيار ٢٢، وفي نوفمبر ٢٠٠١ م تَمَّ عرْضُ مجموعةٍ منها للتداول، وكذلك مجموعةٍ أُخرى من الدراهم الفضية بوزنِ ٣ غرام فضةٍ خالصة (صرْفٌ محضٌ).

الدينارُ الإلكترونيُّ:

تطوّرتْ فكرةُ الدينار في عام ١٩٩٧ م؛ لتكونَ ضمنَ إطارٍ مصرفيٍّ بإطلاق الدينار الإلكترونيِّ، وهو نظامُ تبادُلٍ يُستعمَلُ فيه الذهبُ كنقد من خلالِ معاملاتٍ تُجرَى عبرَ شبكة الإنترنت. وهُو تطويرٌ لفكرة العُملات الذهبية؛ بحيثُ يُمكنُ دفعُ مبلغ من المالِ والحصولُ على بطاقةٍ ذهبية تعادلُ قيمةَ المدفوع تُستخدَمُ في التّسوُّق. ويُنتَظرُ أن تتطوَّرَ الخُطواتُ العمليةُ بإنشاء شبكةٍ تتكوَّنُ من ٢٥ سوقاً تجاريةً يتمُّ تَمويلُها من خلالِ القَرضِ الإلكترونيِّ، وهو نظامٌ للاقتراض وفقَ أحكام الشريعة الإسلامية يتمُّ من خلال الإنترنت، وتُجرَى الترتيباتُ لتكونَ كوالالمبور موقعاً لإدارة شبكة هذه السوق.

ووصَلَ حجمُ التعاملات الإلكترونية في الدينار الذهبيِّ الإسلاميِّ عبرَ الإنترنت حسْبَ شركة (إي دينار) المحدودة التي تتخذُ من جزيرة (لابوان) الماليزية مقرّاً لَها، إلى ما يوازي أربعةَ أطنانٍ من الذهب، وتنمو نسبةُ المتعاملين به بمعدَّل ١٠٪ شهرياً.

كما أنّ عددَ المتعامَلينَ عبرَ موقع الدينار الإلكترونيِّ الذي أُطلق عامَ ١٩٩٩م أي بعدَ نحْوِ سَبْعِ سنوات من سَكِّ الدينار الذهبيِّ الإسلاميِّ قد وصَلَ إلى نحْوِ ٦٠٠ ألف، وأنّ العَددَ يتضاعفُ كلَّ عام تقريباً والحمدُ لله. ويتمُّ حاليّاً التداولُ في العَديد من دولِ العالَم بشكلٍ مباشرٍ بنحو ١٠٠٠٠٠ دينارٍ ذهبيٍّ إسلاميٍّ و٢٥٠٠٠٠ درهم فضيٍّ تَمَّ سَكُّها من قبَل الشركة.

حقّاً؛ إنَّها من رَوائع وَقائع سُنَن التَّدافع الرّبّانيّة.

حماة (حماها الله) ٠٢-٠٢-٢٠١٥ م؛

نسخة جديدة بمحركي بحث متميزين للاقتصاد الإسلامي
بمناسبة السنوية العاشرة لإطلاق
موقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
Kantakji.com

الرسالة:

نحو اقتصاد إسلامي عالمي بنّاء

الهدف:

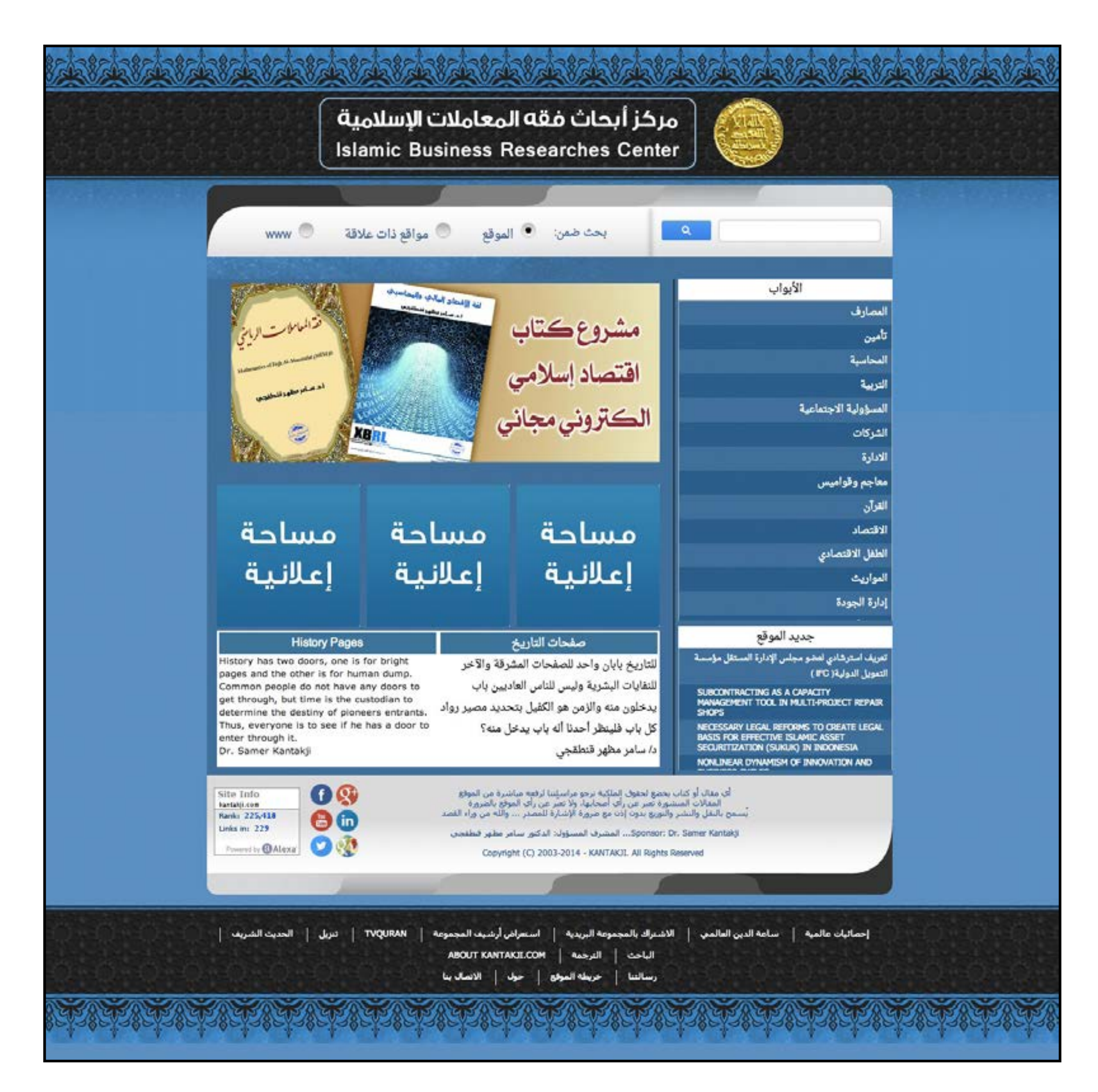
إيجاد منصة واحدة يستخدمها الباحث في الاقتصاد الإسلامي وعلومه وصولا للمعلومة التي يحتاجها أينما كانت ويتيحها له مجاناً في سبيل الله تعالى، بهدف توحيد الجهود العالمية لتسخير موارد البحث العلمي الخاصة بعلوم الاقتصاد الإسلامي.

التقنيات الجديدة:

يتألف محرك بحث الاقتصاد الإسلامي من محركين منفصلين:

١. محرك بحث صمم ليعمل ضمن قاعدة بيانات مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية www.kantakji.com الذي انطلق عام ٢٠٠٣. وتتميز قاعدة البيانات بضخامتها وتسارع معدل ازديادها بتحديثها باستمرار.

٢. محرك بحث يستخدم تقنية مخصصة أتاحتها شركة Google كمحرك بحث مخصص، تساعد هذه التقنية في البحث ضمن مواقع عالمية مختارة في مجال محدد، وفي حالتنا هي الاقتصاد الإسلامي وعلومه.





حسام علي عبد الله
ماجستير في الفقه الإسلامي وأصوله

أثر النسبية والتصاعدية في كل من الضريبة والزكاة دراسة مقارنة في ضوء اجتهادات الفقه الحنفي

مقدمة

يجرى الكثير من الخلط في المفاهيم والاصطلاحات عند الباحثين في الاقتصاد المالي عموماً والإسلامي منه خصوصا عند مقارنة مفهومي الزكاة والضريبة. فقد حاول فريق من باحثي الاقتصاد الإسلامي أن ينطلق في بحثه من قاعدة وحدة المبادئ (العدالة- اليقين- الملائمة- الجبر والإلزام) ليخرج علينا بنتيجة مفادها أن الضريبة هي الوجه العصري للزكاة. وهذا تجني وتقزيم لفريضة سماوية بأن نسوي بينها وبين مفهوم جبري وضعي تختلف أسس بناءه وأهدافه كل الاختلاف عن الزكاة. وبالمقابل قام فريق آخر بالبحث عن متشابهات ومختلفات الاصطلاحين وأوجد نسبة معينة في التشابه بينهما واستخرج أهم الفروق التي تميز مفهوم الضريبة عن مفهوم الزكاة، وهذا جهد طيب يجب احترامه وأخذه بالحسبان عند كل دراسة مقارنة لهذين الاصطلاحين.

وبناء عليه فإن الباحث سيناقش في هذه الدراسة موضوعا دقيقا هو جزء لا يتجزأ من كلا الاصطلاحين وهو- نظام النسبية والتصاعدية في كل من الضريبة والزكاة في ضوء اجتهادات الفقه الحنفي-. وإن توضيح الرؤية في هذه الجزئية هو لبنة مهمة في تمايز المفاهيم الاقتصادية الإسلامية الدقيقة. التي تجعل القارئ على بينة من أمره وتقرر له أنه من المستحيل أن تكون الشرائع الاقتصادية الوضعية (الضريبة) بدائل تحل محل الشرائع الاقتصادية السماوية(الزكاة) بأي ظرف أو أي زمان.

ومن هذا الخلط بين المفاهيم أسوق مقالة لصاحب اكبر موسوعة في الحضارة - ول ديورانت- يقول فيها: لسنا نجد في التاريخ كله مصلحا فرض على الأغنياء من الضرائب ما فرضه عليهم محمد صلى الله عليه وسلم لإعانة الفقراء . ويقول جاك ريسلر عند الكلام عن فضائل الزكاة: كانت الزكاة قبل كل شيء عملا تعاونياً حراً وإدارياً ينظر إليه على انه فضيلة كبرى وفي تنظيم جماعة المدينة، اعتمد النبي صلى الله عليه وسلم هذا العمل الخير كضريبة شرعية إجبارية لصالح الفقراء والمعوزين .فهذه النقول تشير صراحة أن الفكر الغربي عامة والاقتصادي منه خاصة ينظر إلى الزكاة في تشريعنا على انه ضريبة إجبارية توازي الضريبة وتشبهها في تشريعاتهم الوضعية. لكن الحقيقة تقول أن الأمر مختلف تماما في شريعتنا الربانية، و بهذا الصدد يقول الدكتور القرضاوي في بيان وجه الاختلاف بين الاصطلاحين: فكلمة "الزكاة" تدل في اللغة على الطهارة والنماء والبركة، واختيار الشرع الإسلامي هذه الكلمة- الزكاة- ليعبر بها عن الحصة التي فرض إخراجها من المال للفقراء وسائر المصارف الشرعية - له في النفس إيحاء جميل، يخالف ما توحي به كلمة "الضريبة". فإن "الضريبة" لفظة مشتقة من ضرب عليه الغرامة أو الخراج أو الجزية ونحوها، أي ألزمه بها، ومن هنا ينظر الناس عادة إلي الضريبة باعتبارها مغرمًا وإضرارًا ثقيلاً . ومن هنا وانطلاقا من مبدأ عدم الخلط بين دور كل من الزكاة والضريبة من حيث اختصاصها وأهدافها. وإجابة عن سؤال يقول هل يمكن احتساب الضرائب من الزكاة ؟ أو هل تغني الضرائب عن دفع الزكاة؟ جاءت ضرورة وضع النقاط على الحروف في تمييز أهم فوارق ومتشابهات الاصطلاحين ودراسة أسس وضع كلا المفهومين. وفي سبيل ذلك سيكون الكلام وفق النقاط التالية:

معنى الضريبة والزكاة في الاصطلاح

الزكاة اصطلاحاً: واقتصر هنا في المعنى الاصطلاحي على تعاريف الحنفية لأنه في ضوء هذا التعاريف سيكون مدار المناقشة. تعريف الزكاة اصطلاحاً عند الحنفية: عرفها الغنيمي: بأنها تمليك جزء مخصوص من مال مخصوص لشخص مخصوص لله تعالى . وعرفها العيني: بأنها إخراج الحر البالغ المسلم العاقل إذا ملك نصابا ملكا تاما طائفة من المال إلى المصرف؛ لرضا الله تعالى لإسقاط الفرض عن وجه ينقطع نفع المؤدى من المؤدي . وعرفها صاحب ملتقى الأبحر بقوله: هِيَ تَمْلِيك جُزْء من المَال معين شرعا من فَقير مُسلم غير هاشمي وَلَا مَوْلَاهُ . فالزكاة وفق ما جاء في هذه التعاريف عموما هي حق لله تعالى فرضه في أموال المسلمين- إخراج جزء محدد وتمليكه للمستحق (الأصناف الثمانية) - شكراً لنعمته تعالى وتقربا إليه وتزكية للنفس والمال وأداء لفريضة يجب الخروج بها من العهدة أمام الله وتعطى لمن سماهم الله في كتابه من الفقراء والمساكين وسائر الفئات المستحقة (المصارف الثمانية). وبعبارة أخرى هي فريضة مالية واجبة على كل مسلم حر يتم بموجبها تخصيص وإخراج قدر معلوم من المال المملوك شرط توفر النصاب ودوران الحول لتستفيد منه فئات محددة إن تحققت شروطهم وكل هذا بغية تحقيق العدالة في التوزيع وتقليل التفاوت بين مكونات المجتمع الواحد.

الضريبة اصطلاحاً: لم تكن تسمية ضريبة بهذا الاسم مشتهرة عند الفقهاء في كتبهم بل كانت بتسميات تدل على معنى قريب لمسمى الضريبة في العصر الحديث. فقد سماها الشاطبي والجويني الوظائف . وأطلق عليها ابن عابدين الحنفي الكلف السلطانية أو النواب السلطانية ومن المعلوم أن كل ما لم يرد به نص يحدد معناه فإن للعلماء فيه أقوالاً ، ولذا فقد اختلف الفقهاء في تعريفاتهم للضريبة وإن كانت تبدو جميعها بمعنى واحد إلى حد ما مع فرق يسير: فقد جاء تعريفها في سياق عباراتهم بما يلي: قال ابن نجيم: (وَأَمَّا النَّوَائِبُ فَجَمْعُ نَائِبَة وَفِي اصْطِلاحِهِمْ قِيلَ أَرَادَ بِهَا مَا يَكُونُ بِحَقٍّ كَأُجْرَة الْحُرَّاس وَكَرْيِ النَّهْر الْمُشْتَرَك وَالْمَال الْمُوَظَّف لِتَجْهِيز الْجَيْش وَفِدَاء الْأَسْرَى وَقِيلَ الْمُرَادُ بِهَا مَا لَيْسَ بِحَقٍّ كَالْجِبَايَات الَّتِي فِي زَمَانِنَا يَأْخُذُهَا الظَّلَمَةُ بِغَيْرِ حَقٍّ) . وجاء تعريفها في الدر المختار(وَفِي اصْطِلاحِهِمْ مَا يَأْتِي. قَالَ فِي الْفَتْح قِيلَ أَرَادَ بِهَا مَا يَكُونُ بِحَقٍّ كَأُجْرَة الْحُرَّاس وَكَرْيِ النَّهْر الْمُشْتَرَك وَالْمَال الْمُوَظَّف لِتَجْهِيز الْجَيْش وَفِدَاء الْأَسْرَى إذَا لَمْ يَكُنْ فِي بَيْت الْمَال شَيْءٌ وَغَيْرُهُمَا مِمَّا هُوَ بِحَقٍّ) .وجاء تعريفها في مجمع الأنهر بقوله(واصْطِلاحِهِمْ، قِيلَ: أَرَادُوا بِهَا مَا يَكُونُ بِحَقٍّ، وَقِيلَ الْمُرَادُ بِهَا مَا لَيْسَ بِحَقٍّ وَعَنْ هَذَا قَالَ (سَوَاءٌ كَانَتْ بِحَقٍّ كَكَرْيِ النَّهْر) الْمُشْتَرَك (وَأُجْرَة الْحَارس) وَالْمَال الْمُوَظَّف لِتَجْهِيز الْجَيْش وَفِدَاء الْأَسْرَى فَإِنَّ الْكَفَالَةَ بِهَا جَائِزَةٌ بِالاتِّفَاق لِأَنَّهُ كَفَلَ بِمَا هُوَ مَضْمُونٌ عَلَى الْأَصِيل (أَوْ بِغَيْر حَقٍّ كَالْجِبَايَات) الَّتِي فِي زَمَانِنَا تَأْخُذُهَا الظَّلَمَةُ بِغَيْر حَقٍّ) .فالتعريفات السابقة التي ساقها مجتهدوا الحنفية تفيد بأن الضريبة تتصف بما يلي: أنها ذات وجهين منها ما له وجه حق في جواز فرضه كفرض الضرائب على الناس، إذا كانت هناك حاجة تدعو إليها حيث يسمونها النوائب أو الكلف السلطانية كَأُجْرَة الْحُرَّاس وَكَرْيِ النَّهْر الْمُشْتَرَك وَالْمَال الْمُوَظَّف لِتَجْهِيز الْجَيْش وَفِدَاء الْأَسْرَى. وهذا له شروط محدده. والوجه الثاني ما ليس له وجه حق في فرضه كَالْجِبَايَات الَّتِي كانت في زمن فقهاء الحنفية الذين نقلنا كلامهم- يَأْخُذُهَا الظَّلَمَةُ بِغَيْر حَقٍّ، فهي بهذا الوجه إتاوات وضرائب قهرية تؤخذ ظلماً. فالوجه الأول (ماله وجه حق في فرضه) استدعت الضرورة والحاجة فرضه وقد نص الفقهاء على شرط مهم لصحة فرضه وهو فناء بيت المال وعندها فلا مانع من جوازه لإقامة مصالح المسلمين. أما الوجه الثاني فليس في جواز فرضه أي وجه حق. بل من المظالم وأخذ أموال الناس على وجه القهر والغلبة. وهذا الكلام يحكي سيرة الاختلاف بين الفقهاء عموما والاجتهاد الحنفي خصوصا في أصل جواز فرض الضرائب.وسنأتي على ذكر أقوال الفقهاء في هذه المسألة فيما يلي من فقرات. وعرفها الإمام الغزالي من الشافعية بأنها: ما يوظفه الإمام على الأغنياء بما يراه كافيًا عند خلو بيت المال من المال . وعرفها الإمام الجويني بأنها: ما يأخذه الإمام من مياسير البلاد والمثرين (الأغنياء) من طبقات العباد بما يراه سادًا للحاجة . وعرفها من المحدثين د. يوسف إبراهيم : بأنها ما تفرضه الدولة فوق الزكاة وسائر التكاليف المحددة بالكتاب والسنة وذلك وفقًا لظروف المجتمع الإسلامي، وتتميز هذه الضرائب بأنها مؤقتة بالظروف التي فرضت من أجلها، ويمكن أن يطلق عليها الضرائب الاستثنائية. وعرفها الدكتور غازي عناية: بأنها الاقتطاعات المالية، العينية منها والنقدية التي تقتطعها الدولة الإسلامية من أموال الأفراد قسرًا وبصفة نهائية دون أن يكون مقابلها نفع معين مشروط، وتخصص لتغطية النفقات العامة، وفي نفس الوقت تستند فرضيتها إلى الأحكام والقواعد الكلية للشريعة الإسلامية . وعرفها د. أحمد شلبي: الضريبة نظير خدمات والتزامات تقوم بها الدولة لصالح المجموع كالدفاع والشرطة، والتعليم، والمستشفيات وغيرها. ومما سبق يمكن القول أن مفهوم الضريبة من وجهة نظر فقاء الشريعة الإسلامية هي اقتطاعات مالية تفرضها الدولة في أموال المولين- الموسرين والأغنياء من أفراد الأمة فوق الزكاة لضرورة طارئة مستندة في ذلك إلى قواعد الشريعة العامة، دون أن يقابل ذلك نفع معين للممول، تستخدمه الدولة في تغطية النفقات العامة للمواطنين. وتمتاز هذه الضرائب بأنها مؤقتة بالظروف التي فرضت من أجلها، وليست تشريعًا دائمًا أصيلاً بل هي استثنائية تنتهي بانتهاء الظروف التي استوجبتها. وكونها موقتة بوقت أو ظرف معين تنتهي بانتهائه فهذا أهم فرق بين الضريبة عند الاقتصاديين والضريبة عند الفقهاء المجيزين.

المجيزون والمانعون لفرض الضرائب

لم يكن موضوع الضرائب في الإسلام حديث العهد ولم يكن اختلاف الفقهاء حول مشروعية الضرائب أو عدمها وليد العصر الحديث بل إن الخلاف حسب ما أشار إليه الفقهاء لاسيما الأحناف منهم يرجع إلى أزمان أبعد تعرضت فيها بيوت أموال المسلمين لظروف طارئة جعلت الحكام يلجئون إلى فرض تلك الضرائب كتجهيز الجيوش أو لمصلحة الدولة عامة عندما تكون إيرادات الدولة غير كافية وهذا مما جعل الفقهاء أنفسهم ينظرون إلى الجواز أو عدمه من زاوية الظروف الطارئة وكفاية الزكاة في تغطية هذه النفقات المستجدة حتى سموها النوائب. أو هل فرض هذه الضرائب هو من باب التسلط على أموال الناس من غير وجه حق حتى سماها بعض الفقهاء إتاوات أو جبايات وعدوها نوعا من الظلم على وجه القهر والغلبة. وحيال هذا الانقسام في تعليل الغاية التي تجيز فرض الضرائب من عدمه نرى أن الفقهاء انقسموا إلى فريقين: الفريق الأول المجيزون: منهم الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة فهم يجيزون للإمام العادل فرضها بشروط نجملها بالتالي: إذا كانت هناك حاجة تدعو إليها ولأجل ذلك سموها بالنوائب – إذا لم يوجد في بيت مال المسلمين من نفقات تكفي في دفع هذه النوائب- وان يكون فرضها بشرط عدم كفاية الزكاة بعد جبايتها- وان يكون فرضها على الأغنياء ويوقت ذلك إلى أن يظهر المال ببيت مال المسلين .

الفريق الثاني المانعون لفرض الضرائب : يرى هذا الفريق أن الحق الوحيد في المال هو الزكاة، فمن أخرج زكاة ماله فقد برئت ذمته، ولا يجوز بعد ذلك التعرض لما في يده من أموال دون حق ولا يطالب بشيء إلا أن يتطوع

رغبة بالأجر من الله تعالى. وبالتالي ما يفرض على الناس فوق ما فرضه الله من الزكاة هو أخذ لأموال الناس على وجه القهر والظلم والغلبة ولا يجوز ذلك. حجتهم في المنع أحاديث أهمها: ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه أن أعرابيًا أتى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: دلني على عمل إذا عملته دخلت الجنة فقال: تعبد الله ولا تشرك به شيئًا، وتقيم الصلاة المكتوبة، وتؤدي الزكاة المفروضة، وتصوم رمضان، قال: والذي نفسي بيده، لا أزيد على هذا، فلما ولى قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من سره أن ينظر على رجل من أهل الجنة فلينظر إلى هذا. وفي رواية قال عليه السلام: "إن صدق الأعرابي، دخل الجنة .ففي هذا الحديث أعلن الرجل أنه لا يزيد على الزكاة المفروضة ولا ينقص، فرضي رسول الله صلى الله عليه وسلم وأخبر أنه من أهل الجنة. روى الترمذي عن أبي هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "إذا أديت زكاة مالك فقد قضيت ما عليك . ومن قضى ما عليه في ماله، لم يكن عليه حق فيه ولا يطالب بإخراج شيء آخر على سبيل الوجوب.

هل تغني الضريبة عن الزكاة

اختلط على المسلمين الأمر في ظل وجود نظامين اقتصاديين هما (الضريبة والزكاة)، كل منها يقتطع جزءا من أموال المكلفين مما جعل الأمر يصبح أكثر إرهاقا وتكليفا عليهم. وفي هذا المقام يقول الدكتور رفيق يونس المصري: وهذا في إطار إيجاد نظام يوفق بين كل من الزكاة والضريبة بما يرفع الغبن عن المكلفين فإن الفقهاء المعاصرين انقسموا حيال هذا الموضوع إلى فريقين: فريق يرى أن الضريبة تغني عن الزكاة، فلا يجوز تحميل المسلم بالزكاة إضافة إلى الضريبة، فهذا ضرب من الثني(الازدواج)، ومن التكليف فوق الطاقة، ويكبد الدولة نفقات مزدوجة في الفرض والتحصيل. وفريق آخر يرى أن الضريبة لا تغني عن الزكاة، لاختلاف أسسها ومصارفها، ولأنها عبادة، ولأنه لو تم الاستغناء بالضرائب لاندرست الزكاة، ولذهبت معالمها، وانطمس تشريعها. ويرى الدكتور رفيق المصري أنه ربما يكون الرأي المختار جامعا بين الرأيين، بحيث تغني الزكاة جزئيا عن الضريبة، لان الضريبة اكبر، ومصارفها أعم، بحيث تكون الضريبة إلى جانب الزكاة، من اجل مصارف أخرى لا تتناولها الزكاة، وربما تكون الدولة الإسلامية الحديثة بحاجة إلى هذه الضرائب، لاندثار مواردها الأخرى المتعلقة بالخراج والغنيمة والفيء، فإذا ما أدخلت الزكاة وجب إصلاح البيئة الضريبية، من اجل تحقيق العدالة بين المسلمين وغيرهم في البلاد الإسلامية. " فالتاريخ الإسلامي وضح لنا انه كان يمكن المزج بين فرض ضرائب الى جانب الزكاة، إما للظروف الطارئة، ولتغطية مصاريف مستحدثة على الزكاة لم تدخل في المصارف الثمانية، وذلك دليل على عظمة الإسلام وتجدد فكره وصلاحه من زمن لآخر ومن مكان لآخر، ومن ظرف لآخر.

النسبية والتصاعدية بين الضريبة والزكاة

إذا ما أردنا المقارنة بين الزكاة والضريبة وفق مفهومي النسبية والتصاعدية فإنه يمكن القول: في الضريبة يوجد شقان نسبي وتصاعدي: شق نسبي: بأن تفرض نسبة محددة على الشيء سواء كان كثيرا أم قليلا مثل نسبة ١٥٪. والشق الثاني: تصاعدي بأن تفرض ضريبة تبدأ نسبة مثل ٢٠٪ ثم تتصاعد مع زيادة الدخل أو الثروة وهي الأكثر في عصرنا الحاضر. ويعلل الاقتصاديون الشق التصاعدي في الضريبة على الدخول والثروات بأنها تقوم على أساس ومبدأ تجسيد العدالة ومعنى ذلك أنه كلما ارتفع الأجر أو الدخل أو الثروة كلما زادت الضريبة والعكس صحيح – غير أن هذا المبدأ ينعدم في حالات استثنائية نتيجة بعض الإعفاءات. ولقد حاول الكثير من الاقتصاديين إضفاء صفة العدالة على الضريبة والمناداة بها إلا أن الضريبة في حقيقة الحال لا تتجاوب كليا مع هذا المبدأ خاصة فيما يتعلق بالضريبة غير المباشرة والتي غالبا ما يكون حملها أو عبئها على عائق الفئات المحرومة والفقيرة. وهذا خلاف ما نادى به المفكرون الاقتصاديون أمثال آدم سميث اذ يقول: يجب أن يشترك رعايا الدولة في نفقات الحكومة، كل بحسب الإمكان تبعا لمقدرته، أي بنسبة دخله الذي يتمتع به في حماية الدولة. أما في الزكاة فالأمر مختلف: إذ انقسم باحثو الاقتصاد الإسلامي حيال هذه المسألة إلى قسمين. منهم من قال أن الزكاة تتسم بالنظام النسبي فقط دون النظام التصاعدي. والقسم الآخر يرى أن الزكاة تتسم بنظام التصاعد بالطبقات أو الشرائح وفيما يلي تفصيل ذلك:

أولاً: القائلون بنظام النسبية في الزكاة: يرى هؤلاء أن التصاعدية لا توجد في الزكاة بل تتسم الزكاة بنظام النسبية. وأن زيادة النسبية في الزكاة هي من حيث المبدأ ثابتة على الرغم من تغير كمية الثروة، أو الدخل الخاضع للزكاة. وقد تقل النسبة في بعض الموجودات الزكوية كلما كثرت. فمثلا في زكاة الغنم في ٤٠ شاة إلى ١٢٠ تجب شاة واحدة، أي أن الإسلام خفف النسبة في الحيوان ولاسيما في الغنم حيث أوجب في ٤٠ إلى ١٢٠ شاة، شاة واحدة، ثم في ١٢١ الى٢٠٠ شاة، يجب فيها شاتان، ثم من٢٠١ إلى٣٠٠ شاة، يجب فيها ٣ شياه. ثم يصل الأمر بعد ٣٠٠ شاة أن يكون الواجب في كل مائة شاة واحدة، أي نسبة ١٪. وقد يثور التساؤل حول الحكمة في هذه النسبية في الزكاة؟ فأجاب فضيلة الأستاذ القرضاوي إجابات وافية نلخصها فيما يأتي:

أن الزكاة فريضة دينية خالدة خلود الإنسان باقية بقاء الإسلام لا تتغير بتغير الظروف والأحوال أما الضريبة التصاعدية فتفرضها الدولة لعلاج أوضاع خاصة، ولتحقيق أهداف خاصة. ثم إن هذا الجانب يعوض من خلال صلاحية أولي الأمر في فرض الضرائب تصاعدية أو نسبية حسب الحاجة. إن فكرة التصاعدية لم تسلم من انتقادات كثيرة من جهة أن فئات التصاعد يتم تحديدها بطريقة تحكمية كما أن فيه نوعا من الظلم والتعسف بالأغنياء. ويرى أصحاب هذا الرأي أن الفكر المالي الإسلامي

قد أخذ بنظام النسبية ليس في زكاة الغنم فقط بل في زكاة المال وزكاة عروض التجارة وزكاة الزروع والثمار، وزكاة الثروة المعدنية، وزكاة العشور إذ نجد أنه فرض أسعارا ثابتة لا تتغير في بعض الموجودات الزكوية فالسعر بالنسبة لزكاة المال وعروض التجارة هو ربع العشر أي ٢،٥ ٪ متى بلغ النصاب، وبالنسبة لسعر زكاة الزروع والثمار فهو العشر أو نصف العشر أي ١٠ ٪ أو ٥ ٪ وذلك حسب طريقة السقي فالأسعار لهذه الأنواع من الزكاة ثابتة، مهما تغيرت قيمة المادة الخاضعة للضريبة زيادة أو نقصانا وعند بلوغ النصاب.

ثانياً: القائلون بنظام التصاعدية في الزكاة: يرى هؤلاء أن التصاعدية توجد في الزكاة وليس في الضريبة فقط. يرى أصحاب هذا الرأي أن النظام المالي الإسلامي هو الآخر أخذ بنظام التصاعدية في الزكاة عموما وفي زكاة الماشية خصوصا، لكن زكاة الماشية وفق رأيهم تتميز بنظام تصاعدي متميز وهو نظام التصاعد بالشرائح. ووفق هذا الأسلوب تنقسم المادة الخاضعة للزكاة (الأنعام)، إلى عدد من الشرائح المتساوية أو غير المتساوية، ويقرر على كل شريحة منها نسبة معينة تتصاعد كلما انتقلنا من شريحة ما إلى أخرى أعلى منها.

أمثله من زكاة الأنعام توضح نظام التصاعد بالشرائح والنسبة الزكوية الواجبة في كل شريحة.

- زكاة الغنم: في زكاة الغنم قسمت الموجودات الزكوية إلى شرائح على التالي:

١. الشريحة الأولى: من٤٠ إلى ١٢٠ شاة،تجب فيها شاة واحدة.
٢. الشريحة الثانية: من ١٢١ الى٢٠٠ شاة، يجب فيها شاتان.
٣. الشريحة الثالثة: من٢٠١ إلى ٣٠٠ شاة،يجب فيها ٣ شياه.

ثم ما فوق ذلك في كل شريحة تتألف من١٠٠ شاة يجب فيها شاة واحدة .

- زكاة البقر: في زكاة البقر قسمت الموجودات الزكوية إلى شرائح على التالي:

١. الشريحة الأولى: من٣٠ إلى ٣٩ بقرة،يجب فيها تبيع أو تبيعة.
٢. الشريحة الثانية: من ٤٠ الى٥٩ بقرة، تجب فيها مسنة.
٣. الشريحة الثالثة: من٦٠ إلى ٦٩ بقرة، يجب فيها تبيعتان.
٤. الشريحة الرابعة: من٧٠ إلى ٧٩ بقرة، فيها تبيع ومسنة.
٥. الشريحة الخامسة: من٨٠ إلى ٨٩، بقرة فيها مسنتان.
٦. الشريحة السادسة: من ٩٠ إلى ٩٩، بقرة فيها ٣ أتبعة.
٧. الشريحة السابعة: من ١٠٠ إلى ١٠٩، بقرة فيها تبيعتان ومسنة.

ثم في كل ٣٠ بقرة يجب فيها تبيع، وفي كل ٤٠ بقرة تجب فيها مسنة. والتبيع ماله سنة والمسنة مالها سنتان .

- زكاة الإبل: في زكاة الإبل قسمت الموجودات الزكوية إلى شرائح على التالي:

١. الشريحة الأولى: من٥ إلى ٩ من الإبل يجب فيها شاة واحدة.
٢. الشريحة الثانية: من ١٠ إلى١٤ من الإبل، يجب فيها شاتان.
٣. الشريحة الثالثة: من١٥ إلى ١٩ من الإبل يجب فيها ثلاث شياه.
٤. الشريحة الرابع: من ٢٠ إلى ٢٤ من الإبل يجب فيها ٤ شياه.
٥. الشريحة الخامسة: من ٢٥الى ٣٥من الإبل يجب فيها بنت مخاض.
٦. الشريحة السادسة: من ٣٦ إلى ٤٥ من الإبل يجب فيها بنت لبون.
٧. الشريحة السابعة: من ٤٦ إلى ٦٠ من الإبل يجب فيها حقة.
٨. الشريحة الثامنة: من ٦١ إلى ٧٥من الإبل يجب فيها جذعة.
٩. الشريحة التاسعة: من ٧٦ إلى ٩٠ من الإبل يجب فيها بنتا لبون.
١٠. الشريحة العاشرة:من ٩١ إلى ١٢٠ من الإبل يجب فيها حقتان.

ثم تستأنف الفريضة، فيكون في الخمس من الإبل شاةٌ مع الحقتين، وفي العشر من الإبل شاتان، وفي الخمس عشرة من الإبل ثلاث شياه . وهكذا نرى في هذه الشرائح أن منها ما هو متساو ومنها ما هو غير متساوٍ.

ففي الغنم نجد أن الشرائح تبدأ من فئة ٤٠ شاة وصولا إلى ٣٠٠ أي تتصاعد الشرائح بنسبة متساوية مئة مئة ثم تتصاعد القيمة الزكوية الواجبة فيها على وفق الشرائح. أما في البقر نجد أن الشرائح تبدأ من ٣٠ بشرائح متساوية وأخذت تتصاعد وصولا إلى ١٠٩ وهكذا، ثم تتصاعد القيمة الزكوية الواجبة فيها على وفق الشرائح. وكذلك الإبل نجد أن الشرائح بدأت بالتصاعد ابتداء من الخمسة ثم تصاعدت وصولا للعشرة ثم للخمسة عشر وهكذا وصولا إلى ١٢٠ ثم تتصاعد القيمة الزكوية الواجبة على وفق الشرائح المذكورة. أما في الغنم نجد أن الشرائح من فئة ١٠٠ هي شرائح متساوية تتصاعد حتى تصل إلى الشريحة ٣٠٠شاة وهكذا، ثم تتصاعد القيمة الزكوية الواجبة فيها على وفق الشرائح.

خاتمة

الضريبة لا يمكن أن تحل محل الزكاة بأي شكل من الأشكال لاختلاف أهدافهما ومبادئ افتراضهما، ووجود نسبة من التشابه بين ميزات كل منهما لا يعني أن نجوز القول بأن الضريبة هي الوجه العصري للزكاة.

إن الفكر الغربي عامة والاقتصادي منه خاصة ينظر إلى الزكاة في تشريعنا على انه ضريبة إجبارية توازي الضريبة وتشبهها في تشريعاتهم الوضعية. يجب عدم الخلط بين دور كل من الزكاة والضريبة من حيث اختصاصها وأهدافها. لا خلاف بين الفقهاء في فرضية الزكاة لكن الضريبة ذات وجهين من حيث جواز فرضه فمنها ما له وجه حق في جواز فرضه كفرض الضرائب على الناس، إذا كانت هناك حاجة تدعو إليها حيث يسمونها

النوائب أو الكلف السلطانية كَأُجْرَة الْحُرَّاس وَكَرْي النَّهْر الْمُشْتَرَك وَالْمَال الْمُوَظَّف لتَجْهيز الْجَيْش وَفدَاء الْأَسْرَى. وهذا له شروط محدده. والوجه الثاني ما ليس له وجه حق في فرضه كَالْجِبَايَات الَّتي كانت في زمن فقهاء الحنفية الذين نقلنا كلامهم – يَأْخُذُهَا الظَّلَمَةُ بغَيْر حَقٍّ، فهي بهذا الوجه إتاوات وضرائب قهرية تؤخذ ظلماً. تميزت الضريبة بشقين أحدهما نسبي والآخر تصاعدي، أما الزكاة فقد انقسم حيالها العلماء إلى فريقين فمنهم من وصفها بأنها نسبية ويرى هؤلاء أن التصاعدية لا توجد في الزكاة مطلقاً. وفريق آخر يرى أن الزكاة تتسم بنظام تصاعدي متميز وهو نظام التصاعد بالشرائح أو الطبقات واعتمدوا على الشرائح التصاعدية في زكاة الأنعام كمثال تطبيقي.

الهوامش:

١. بحث بعنوان(محاكاة الضريبة للزكاة في مجالي التنمية الاقتصادية والاجتماعية)- جامعة قاصدي مرباح- الجزائر- ص١٤.
٢. القرضاوي- فقه الزكاة (٢/ ٤٥٦).
٣. اللباب في شرح الكتاب (١/ ١٣٦)
٤. البناية شرح الهداية (٣/ ٢٨٨)
٥. ملتقى الأبحر (ص: ٢٨٤).
٦. الاعتصام- للشاطبي (٣/ ٢٢). إذا (قدَّرنا) إمَامًا مُطَاعًا (مُفْتَقرًا) إلَى تَكْثير الْجُنُود لسَدِّ الثُّغُور وَحمَايَة الْمُلْك الْمُتَّسع الْأَقْطَار، وَخَلَا بَيْتُ المال (عن الْمَال)، (وَارْتَفَعَتْ) حَاجَاتُ الْجُنْد إلَى مَا (لَا) يَكْفيهمْ، فَللْإمَام إذَا كَانَ عَدْلًا أَنْ يُوَظِّفَ عَلَى الْأَغْنيَاء مَا يَرَاهُ كَافيًا لَهُمْ في الحال، إلى أن يظهر مال (في) بَيْت الْمَال. غياث الأمم في التياث الظلم – الجويني(ص: ٢٨٨).
٧. فَإذَا لَمْ نُصَادفْ في بَيْت الْمَال مَالًا اضْطُررْنَا لتَمْهيد الدِّين، وَحفْظ حَوْزَة الْمُسْلمينَ – إلَى الْأَخْذ منْ أَمْوَال الْمُوسرينَ، ثُمَّ عَرَّفْنَا عَلَى الْجُمْلَة أَنَّ الاقْتصَادَ مَسْلَكُ الرَّشَاد، وَلَمْ نَرَ في تَفْصيل مثْل هَذه الْقَاعدَة أَصْلًا في الشَّرْع فَنَتْبَعَهُ، فَتَبَيَّنَّا قَطْعًا. أَنَّ مَا عَمَّ وَقْعُهُ، وَشَمَلَ وَضْعُهُ، وَعَظُمَ نَفْعُهُ، فَهُوَ أَقْرَبُ مُعْتَبَر.
٨. الدرر المباحة في الحظر والإباحة (ص: ٦٨). مطلب في النّوائب السلطانية:والأفضل: مشاركة أهل محلته في إعطاء النائبة، لكن إذا كانت في زمن، كان أكثرها ظلماً، فَمن تمكن من دفعها عن نفسه فحسنٌ، وإن أعطى فليعط من عجز. القائمُ بتوزيع هذه النوائب السلطانية، والجبايات – بالعدل بين المسلمين – مأجورٌ، وإن كان أصله ظلماً.
٩. رد المحتار (٢٢/ ١٧٠) وَقَدَّمْنَا عَنْ الْبَزْدَويِّ أَنَّ الْقَائمَ بتَوْزيع هَذه النَّوَائب السُّلْطَانيَّة وَالْجبَايَات بالْعَدْل بَيْنَ الْمُسْلمينَ مَأْجُورٌ وَإنْ كَانَ أَصْلُهُ ظُلْمًا، فَعَلَى هَذَا تُقْبَلُ شَهَادَتُهُ ا هـ .
١٠. البحر الرائق شرح كنز الدقائق ومنحة الخالق وتكملة الطوري (٦/ ٢٥٩)
١١. الدر المختار وحاشية ابن عابدين (رد المحتار) (٥/ ٣٣٠)
١٢. مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر (٢/ ١٤٢)
١٣. أبو حامد محمد الغزالي، شفاء الغليل في بيان الشبه والمخيل ومسالك التعليل، تحقيق حمد الكبيسي، مطبعة الإرشاد، بغداد، ١٩٣١م، ص ١/٣٠٣. المستصفي، ص ٢٣٦،
١٤. الإمام عبد الله بن عبد الله الجويني، غياث الأمم في التياث الظلم، ص ٢٧٥
١٥. النفقات العامة في الإسلام (دراسة مقارنة)، دار الكتاب الجامعي، ١٩٨٠م، القاهرة، ص ٢٣.
١٦. د. غازي عناية، المالية العامة والنظام المالي الإسلامي، ص ٣٠٧.
١٧. يقول الشاطبيإذا قررنا إمامًا مطاعًا مفتقدًا على تكثير الجنود لسد حاجة الثغور، وحماية الملك المتسع الأقطار، وخلا بيت المال، وارتفعت حاجات الجند إلى ما لا يكفيهم، فللإمام إذا كان عدلاً أن يوظف على الأغنياء ما يراه كافيًا لهم في الحال إلى أن يظهر مال في بيت المال، ثم إليه النظر في توظيف ذلك على الغلات والثمار وغير ذلك.وإنما لم ينقل عن الأولين مثل هذا الإتساع مال بيت المال في زمانهم بخلاف زماننا فإنه لو لم يفعل الإمام ذلك النظام، بطلت شوكة الإمام، وصارت ديارنا عرضة لاستيلاء الكفار((٥٦) الاعتصام، ٢/٣٥٨. يقول الإمام القرطبي: واتفق العلماء على أنه إذا نزلت بالمسلمين حاجة بعد أداء الزكاة، فإنه يجب صرف المال إليها(٥٧) الجامع لأحكام القرآن، ٢/٢٤٢.، وقال الإمام مالك: يجب على الناس فداء أسراهم وأن استغرق ذلك أموالهم أبو بكر العربي، أحكام القرآن، ١/٦٠.- يقول الإمام الغزالي: إذا خلت الأيدي من الأموال، ولم يكن من مال المصالح ما يفي بخراجات العسكر، ولو تفرق العسكر، واشتغلوا بالكسب لخيف دخول العدو ديار المسلمين، أو خيف ثوران الفتنة من أهل العرامة في بلا الإسلام، جاز للإمام أن يوظف على الأغنياء مقدار كفاية الجند(المستصفي من علم الأصول، ١/٤٢٦. ويقول الرملي: ومن فروض الكفاية دفع ضرر المسلمين، ككسوة عارٍ، وإطعام جائع، إذا لم يندفع بزكاة أو بيت مال. على القادرين وهم من عنده زيادة على كفاية سنة لهم ولمموليهم(٦٠) نهاية المحتاج (شرح المناهج)، ٧/١٩٤. ابن تيمية في الفتاوى: إذ يعتبر أن الكلف السلطانية أو ما يأخذه السلطان من أموال الأغنياء يعد من قبيل الجهاد بالمال فيقول: وإذا طلب منهم شيء يؤخذ على أموالهم ورؤوسهم، مثل الكلف السلطانية التي توضع عليهم كلهم، إما على عدد رؤوسهم، أو على عدد دوابهم، أو على أكثر من الخراج الواجب بالشرع، أو تؤخذ منهم الكلف التي أحدثت في غير الأجناس الشرعية، كما يوضع على المتابعين للطعام والثياب والدواب والفاكهة، وغير ذلك، يؤخذ منهم إذا باعوا، ويؤخذ تارة من البائعين، وتارة من المشترين. الفتاوي، رسالة المظالم المشتركة، ٣٠/٤٠، ٤١، دار الكتاب العلمية.
١٨. روى البخاري نحوه في باب العلم، وفي باب الزكاة، ابن حجر في الفتح ٣/٢٦١، المطبعة السلفية، رواه الترمذي في باب الزكاة، رقم ٦١٩. – في الجامع الصحيح، وقال حسن غريب من هذا الوجه.
١٩. الترمذي، الجامع الصحيح، ٤/٣٠، حديث رقم ٦١٨. الحاكم المستدرك، ١/٣٩٠، وقال صحيح على شرط مسلم
٢٠. الزكاة والضريبة ، د علي القره داغي، ص٤
٢١. اللباب في شرح الكتاب (ص: ٧١) ، باب صدقة الغنم. ليس في أقل من أربعين شاةً صدقةٌ، فإذا كانت أربعين سائمةً وحال عليها الحول ففيها شاةٌ إلى مائةٍ وعشرين، فإذا زادت واحدةً ففيها شاتان إلى مائتين، فإذا زادت واحدةً ففيها ثلاث شياه، فإذا بلغت أربعمائة ففيها أربع شياه، ثم في كل مائة شاةٌ.
٢٢. اللباب في شرح الكتاب (ص: ٧٠)، باب صدقة البقر. ليس في أقلٍ من ثلاثين من البقر صدقةٌ، فإذا كانت ثلاثين سائمةً وحال عليها الحول ففيها تبيعٌ أو تبيعةٌ، وفي أربعين مسنةٌ أو مسنٌ، فإذا زادت على الأربعين وجب في الزيادة بقدر ذلك إلى ستين عند أبي حنيفة ففي الواحدة ربع عشر مسنة، وفي الاثنين نصف عشر مسنة، وفي الثلاثة ثلاثة أرباع عشر مسنة، وفي الأربع عشر مسنة، وقال أبو يوسف ومحمدٌ: لا شيء في الزيادة حتى تبلغ ستين فيكون فيها تبيعان أو تبيعتان، وفي سبعين مسنةٌ وتبيعٌ، وفي ثمانين مسنتان، وفي تسعين ثلاثة أتبعة، وفي مائة تبيعان ومسنةٌ، وعلى هذا يتغير الفرض في كل عشرة من تبيع إلى مسنة، والجواميس والبقر سواءٌ.
٢٣. اللباب في شرح الكتاب (ص: ٦٩)، باب زكاة الإبل ليس في أقل من خمس ذود من الإبل صدقةٌ فإذا بلغت خمساً سائمةً وحال عليها الحول ففيها شاةٌ إلى تسع، فإذا كانت عشراً ففيها شاتان إلى أربع عشرة، فإذا كانت خمس عشرة ففيها ثلاث شياه إلى تسع عشرة فإذا كانت عشرين ففيها أربع شياه إلى أربع وعشرين، فإذا كانت خمساً وعشرين ففيها بنت مخاض إلى خمس وثلاثين، فإذا كانت ستاً وثلاثين ففيها بنت لبون، إلى خمس وأربعين، فإذا كانت ستاً وأربعين ففيها حقةٌ إلى ستين، فإذا كانت وستين ففيها جذعةٌ إلى خمس وسبعين، فإذا كانت ستاً وسبعين ففيها بنتا لبون إلى تسعين، فإذا كانت إحدى وتسعين ففيها حقتان إلى مائة وعشرين؛ ثم تستأنف الفريضة، فيكون في الخمس شاةٌ مع الحقتين، وفي العشر شاتان، وفي الخمس عشرة ثلاث شياه، وفي عشرين أربع شياه، وفي خمس وعشرين بنت مخاض، إلى مائة وخمسين فيكون فيها ثلاث حقاق؛ ثم تستأنف الفريضة، فيكون في الخمس شاةٌ، وفي العشر شاتان، وفي خمس عشرة ثلاث شياه، وفي عشرين أربع شياه، وفي خمس وعشرين بنت مخاض، وفي ست وثلاثين بنت لبون، فإذا بلغت مائةً وستاً وتسعين ففيها أربع حقاقٍ إلى مائتين، ثم تستأنف الفريضة أبداً كما استؤنفت في الخمسين التي بعد المائة والخمسين، والبخت والعراب سواءٌ .



بن عزة هشام
طالب دكتوراه ـــ كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية جامعة تلمسان - الجزائر -

دورُ الصُّكوك الإسلامية في تنمية ودعمِ قطاعِ الوقفِ الإسلاميِّ

الحلقة (٢)

المحورُ الرَّابعُ: تصكيكُ الموارد الوقفيةِ وتجارب بعض الدُولِ

١-تعريفُ الصُّكوك الوقفية:

الصكوكُ الوقفيةُ هي عبارةٌ عن وثائقَ، أو شهادات خطّية متساوية القيمة قابلة للتداول، تُمثِّل المالَ الموقوفَ، وتقومُ على أساسِ عقدِ الوقف، ويُقصَدُ بتصكيك الموارد الوقفية؛ تجزئةُ المال المطلوب لإنشاء وقف جديد إلى أجزاءَ متساوية، ويُدعى المُحسنونَ للاكتتاب بها، والاكتتابُ هنا معناهُ أن يُحدِّدَ المُحسِنُ مقدارَ المال الذي يُريدُ أن يتبرَّعَ به في وجه مسمَّىً من وُجوه البرِّ حدَّدتهُ نشرةُ الاكتتاب؛ وذلك عن طريق تعيين عددِ الصكوك الوقفية الخيرية التي يرغب التبرُّعَ بها، والهدفُ من هذا الإجراء هو تعميمُ المُمارَسَة الوقفية وتيسيرُها[٤]؛ فلقد اقترنَ الوقف تاريخيّاً بالمُوسرينَ والأغنياء من أفراد المجتمَع؛ حيث أنتجت الهندسةُ المالية في عصرنا الراهن أطراً جديدةً للمُشارَكة عَبرَ التسهيم أو التصكيك، أمكنَ معها تفعيلُ الاشتراك في تمويل الوقف لتجعل منه مُمارسةً جماهيرية.

٢-خُطواتُ إصدار الصكوك الوقفية:

إذا أرادت المؤسَّسةُ الوقفيةُ إنشاءَ مشروع وقفيٍّ يُمكنها أن تتبَّعَ الخُطوات التالية:

- تحديدَ الأصول السائلة التي يُحتاجُ إليها لتنفيذ هذا المشروع؛ أي تحديدَ حجم التمويل اللازم له.
- يتمُّ إصدارُ الصكوك بقيَم اسمية وعَرضها للاكتتاب العامِّ؛ لتجميع المال اللازم لإقامة المشروع، والمُكتتبون أصحابُ المال وهُمُ الواقفون، وحصيلةُ الاكتتاب هي رأسُ مال المُضاربَة وهو المال الموقوف.
- تقومُ الشركةُ شركةٌ ذاتُ غرض خاص SPV مَهمَّتُها إصدارُ الصكوك الوقفية، وإدارةُ مَحافَظ الصَّكوك والمشروع الوقفيِّ نيابةً عن المؤسَّسة الوقفية؛ بإصدار الصكوك في السُّوق الأوَّليَّة للاكتتاب العامِّ، وتسلُّمَ المبالغَ النقدية حصيلةَ الاكتتاب في الصكوك من المكتَتبين[١].

٣-أنواعُ الصكوك الوقفية:

يُمكننُا ذكرُ أهمِّ أنواع الصكوك الوقفية كما يلي[٢]:

ا-صكوكٌ أهلية: وهيَ صكوكٌ تُصدرُها هيئة الأوقاف بناءً على رَغبة الواقف لصالح أهله وذرِّيته؛ حيث تُمثِّلُ هذه الصكوكُ عملاً من أعمال البرِّ الاجتماعية؛ لأنها تهدفُ إلى رعاية الأهل والذرِّية، وأيضاً له أثرٌ في الحفاظ على رأس المال، والإبقاء على الأموال المُتراكمَة في أوعية استثمارية تُحافظُ على أصولها، وتؤكِّدُ على عدم إفناءها بالاستهلاك والإتلاف؛ ممّاً يُحافظ على ثروات الأمَّة وأصولها الإنتاجية.

ب- صكوكٌ خيريةٌ: وهي صكوكٌ تُصدرُها هيئةُ الأوقاف بناءً على رَغبة الواقف، وتُستخدَمُ حصيلتُها في الإنفاق على وجوه الخير، ولا تعودُ بعائد ماديٍّ.

جـ-صكوكُ القرض الحسَن: وهي صكوكٌ تصدرُ من أيّ جهة كانت، وتُستخدَمُ حصيلتُها في الإنفاق على وجوه الخير، ولا تعودُ بعائد مادي؛ إنّما تعودُ على حامله بأجر عظيم في الحياة الآخرة، وهنا يُمكن أن نُشيرَ إلى أنّه يُمكنُ لوزارة الأوقاف أن تستفيدَ من حصيلة هذه الصكوك في تمويل مشاريعها الخاصَّة، أو إقراض شباب البطالة لإنشاء مشاريعَ صغيرة خاصّةً به، وتكونُ وزارةُ الأوقاف هنا هي الضامنةُ لقيمَة هذه الصكوك.

يُمكنُنا ذكرُ أمثلة عن صور الصكوك الوقفية منها:

×الصكوكُ الطبيةُ لعلاج المُحتاجينَ: حيث أنَّ كثيراً من الناس تجدُ عندهُم الرَّغبةَ في علاج المُصابينَ من مرض مُعيَّن؛ ولكن تبقى الجهودُ الفردية قاصرةً، أمّا حينَ يتمُّ تصكيكُ المشروع الوقفيِّ؛ فإنَّ إمكانَ المشارَكة مع الآخرين تكونُ أسهلَ عملاًوأيسرَ، وهذا يُنتجُ أوقافاً أكبرَ أصولاً وأفضلَ عوائدَ.

×صكوكُ الوقف التعليميِّ: حيثُ أنَّ الفردَ المُحسنَ قد يستطيعُ كفالةَ طالب أو طالبين، لكن حينَ يُصبحُ مشروعُ الوقف التعليميِّ على صورة صكوك يشتريها الأفرادُ، والشركاتُ، والتُّجارُ وغيرُهم..؛ فستُصبحُ إمكاناتُ وإيراداتُ هذا الوقف أكبرَ بكثير، وحينَها ستجدُ الآلافَ من طُلاَّب العلم المستفيدينَ من هذا الوقف.

×صكوكُ الحجِّ: حيثُ يختصُّ هذا الوقفُ بتسيير الحُجّاج غير مالكي النفقة إلى بيت الله المُعظّم لأداء فريضة الحجِّ، والهدفُ من وراءِ تصكيك هذا المشروع هو زيادةُ قُدرَة هذا المشروع الوقفيِّ على تحقيقِ فريضة الحجِّ؛ حيث أنَّ تصكيكَ المشروع إلى صكوك وقفية يعني إيرادات أكبرَ لهذا المشروع.

٤- تجاربُ بعض الدُّول:

٤-١-تجربةُ الأسهم الوقفية السُّودانية وتحويل الأوقاف من مؤسَّسة حكومية راكدة إلى هيئة استثمارية فاعلة:

حولت التجربةُ السودانيةُ الوقفيةُ الأوقافَ، من مصلحة حكومية تعيشُ عالةً على موارد الدولة، إلى هيئة فاعلة مؤثِّرة تُقدِّم الدعمَ لمؤسَّسات التعليم والجمعيات الخيرية، وتمنحُ المساعدات للفقراء؛ حيثُ يَعدُّ مُطّلعونَ كُثر اطّلعوا على تفاصيل هذه التجربة، بأنها تجربةٌ رائدةٌ استطاعت تحقيقَ نقلة نوعية من تحويلها إلى وزارة، فقد كشفتْ دراساتٌ عديدةٌ مُهتمَّةٌ بهذا الشأن ازديادَ عدد عقارات الأوقاف التابعة للهيئة، وتعكسُ هذه التجربةُ المحاولةَ الجادَّةَ من قِبَل الهيئة لتطوير الاستثمار الوقفي؛ لتكونَ دليلاً عملياً يُمكن الإفادةُ منه حسْبَ بيئة الوقف المنتشرة في العالَم، فمعَ بداية إنشاء الهيئة وهي مُنشأةٌ استثماريةٌ تدارُ على أساس اقتصاديٍّ لتنمية وتطوير واستثمار أموال الأوقاف السودانية في استقطاب عديد من الطواقم الإدارية والفنية المؤهَّلة، كما قامت بحصر الأوقاف كلِّها وتوثيقها واستعادت ما أُخذَ منها بالغصْب، ثمَّ قامت بوضع الخطط والبرامج لتنمية الأوقاف طُولاً وعَرضاً وعُمقاً.

ومن البرامج الرائدة هذه، تجربةُ الأسهم الوقفية التي أتاحت لصغار المانحينَ المساهمةَ الفعَّالةَ في مجال الوقفَ؛ وذلك بإصدار أسهم وقفية يكتتبُ فيها الواقفونَ لامتلاك حصّة موقوفة منهم في مشروعٍ معيَّن، ثمَّ أنشأت الهيئةَ الشركةَ الوقفيةَ الأمَّ، وهي شركةٌ وقفيةٌ قابضةٌ برأسمال مقدارُه ثلاثةُ مليارات جُنيه سودانيٍّ، وأعقبتْ ذلك بإنشاء العديد من العقارات في أنحاءَ مختلفةٍ من السودان، هذه الإنجازاتُ تجاوزتْ إلى نواحٍ أُخرَى، شملتْ حصرَ وتوثيقَ المعلومات والبيانات خاصّةً في المجالَين الداخليِّ والخارجيِّ،بُغيةَ الحصول على وثائق وإثباتات الوقف، إلى جانب استعادة ما اعتُدي عليه منها، والتوعية، ونشر ثقافة الوقف، وحثِّ المجتمع على الإنفاق ومتابعة إصدار اللوائح والقوانين الداعمة للوقف، مع التركيز على صيانة وإعمار المساجد وإحياء دورهاالحضاريِّ والاهتمام بقطاع الصِّحّة، ومن بين الأوقاف التي استحدثتْها الهيئةُ مشروعُ "الغَرسُ الطَّيِّبُ" ، وهو مشروعٌ وقفيٌّ يسعى إلى خُضرة البيئة وإصلاحها بما فيها، وجلب الفائدة؛ وذلك بزراعة شجرة النخيل "مليون نخلة"، حيثُ تسعى الهيئةُ من خلال هذا المشروعِ والمشاريع المشابهة إلى إحياء سُنّة الوقف؛ وذلك بصيانَة الأموال الموقوفة وتحسينها، واستثمار أموال الأوقاف في المجالات الاستثماريةجميعها[٤٣].

٤-٢-الأسهمُ الوقفيةُ تجربةٌ رائدةٌ للأمانة العامّة للأوقاف بالشارقة (الإمارات العربيّة المتّحدة):

تقومُ إستراتيجيةُ عملِ الأمانة على استثمار أموال الأوقاف الموجودة في عهدها بصفتها ناظراً للوقف، وتوزيع عوائدها بحسب شروط الواقفينَ من جهة، وإحداث توعية وقفية لتشجيع قيام أوقاف جديدة من جهة أُخرى ؛لذلك اتجهتِ الأمانةُ نحوَ العملِ على أربعة مَحاور ؛هيَ استثمارٌ وتنمية الأوقاف، والدعوةُ إلى إقامة أوقاف جديدة من خلال تعريف الواقفينَ المتوقّعينَ بالحاجات الاجتماعية والتنموية التي قد يرغبونَ في رعايتها، ونشرُ سُنّةُ الوقف بينَ شرائح المجتمع كافّة، خاصّة بين ذوي الدخل المحدود، من خلال عرض مشاريعَ وقفية ذات طابَع استثماريٍّ؛ فمشروعُ "الأسهمُ الوقفيةُ" هو أوَّلُ مشروع خيريٍّ أطلقتْهُ الأمانةُ وأكثرُ المشاريع شُمولية لأوجُه الخير المتنوِّعة؛ من خلال قابليَّته لاستيعاب أيِّ فكرة لمصارف وقفية جديدة تُلبِّي حاجةَ المجتمع؛ حيث تمَّ الإعلانُ عن إطلاق المشروع سنة ٢٠٠٥م

تقومُ الفكرة على أساس مُساهمَة المشروع الذي يستهدف أفرادَ المجتمع كافّةً، من خلال فتح باب التبرُّع بمبالغَ رمزية ابتداءً من "٥ دراهمَ"، مساهمةً فعّالةً في القيام بالأنشطة التنموية، من خلال رؤية متكاملة تُراعي احتياجات المجتمعَ وأولوياته؛ حيث ينصبُّ العائدُ في المصارف الوقفيةالمعروضَة من قِبَل الأمانة، والتي تهدفُ إلى المُشاركة في الجهود التي تخدمُ إحياءَ سُنَّة الوقف، عن طريق مشاريعَ تنموية في صيغ إسلامية للوفاء باحتياجات المجتمع.

إنَّ المشروعُ يشملُ على ١١ مصرفا مختلفاً ويهدفُ إلى:

- إتاحة الفرصة لشرائح المجتمع جميعها للمُشارَكة في هذا المشروع، وعدم اقتصاره على الأغنياء من أهل الخير؛ وذلك بعَرض قسائمَ للتبرُّعات ابتداءً من ٥ دراهم.
- إحياء سُنَّة الوقف والدعوة إليه؛وذلك بتلقِّي تبرعات من أهل الخير من مواطنين، ومُقيمينَ من إمارات الدولةكلها.
- المساهمة في تطوير الوقف، وذلك من خلال الزيادة في الأصول الوقفية، واستثمارها الاستثمارَ الأمثلَ.[٤٤]

حيث تَرعى الأمانةُ عدةَ مصارفَ منها:

×مصرفُ خدمة المسجد: والذي يهدفُ إلى صيانة المساجد داخلَ الدولة وخارجَها.

- مصرفُ خدمة القرآن الكريم: ويهدفُ إلى فتح باب المشارَكة في دعم مؤسَّسة القرآن الكريم والسُّنَّة الشريفة بالشارقة؛ وذلك بعَرض قسائمَ تبرُّع نقدية لصالح بناء وقف بناية القرآن الكريم والسُّنّة الشريفة، الذي تبلغُ تكلفتُه التقديرية (٢٨) مليون درهم، بحيث يعودُ ريعُ البناية بالكامل لدعم مصاريف مؤسَّسة القرآن الكريم والسُّنَّةالشريفة.
- مصرفُ دار العجَزة: ويهدفُ لدعم دار المسنِّينَ، والمشاريع ذات الصِّلة.
- مصرفُ رعاية المسلمينَ الجُدُد: ويهدفُ للوقف في مجال الدعوة إلى اللّه تعالى، عن طريق مُسانَدة المسلمينَ الجُدُد في التعرُّف على دينهم.

إضافةً إلى مصرف رعاية المُعاقينَ، مصرف خدمة الحُجّاج، مصرف أبواب الخير، مصرف رعاية الفقراء والمُحتاجينَ، مصرف الأيتام، ومصرف الغارمينَ.

٤-٣-تجربةُ المركز الدوليِّ لبحوث الوقفGARC:

المركزُ الدوليُّ لبحوث الوقف GARC "Global Awqaf Research Centre"، هو هيئةٌ وقفيةٌ، غيرُ ربحية، تَهدفُ إلى إحياءِ سُنَّة الوقف وتطويرها، حصلَ على اعتماد وموافَقة رسمية لمفوَّضية العمل الخيريِّ في نيوزيلندا، والتي تسمحُ للمركز بممارَسة مهامِّه بصورة رسمية في كلٍ من نيوزيلندا وآسيا؛وقد تأسّس من أجل مُكافَحة الفقر، ودعم صناعة الوقف، حيث يُعطي المركزُ، بجانب قضية "تطوير نموذجٍ أوّل مبادَرة للصكوك الوقفية في العالَم". أهميةً كذلك لقضيةِ "الاستفادة القُصوى من الأجزاءِ المُهدَرة من أضاحي المسلمينَ"، التي يُقدِّمُها المسلمونَ عَبرَ العالَم، وتحديداً في الدول الغربية عن طريق الجاليات المسلمَة هُناك؛ لتحقيق أعلى إفادة مُمكنة من عوائده، وتحويل المُهدَر منها إلى مواردَ وقفية، للارتقاء بظروف المحتاجين، والفقراء في الدول الإسلامية والعربيّة؛ وذلك بإحياء سُنَّة الوقف، وهدف ربط المسلمينَ من أصحاب الخير في المجتمعات الغربية، بإخوانهم وأشقّائهم في المجتمعات الإسلامية والعربية٤٥، الأقلُّ حظّاً، للمُساهَمة في تنميتهم؛ ويسعى المركزكذلكُ لتطوير مبادرة الأوقاف النيوزيلندية، بإصدار وعرض أوّل صكوك وقفية لمشروع الأضاحي في العالَم، لإقامة "مزارعَ وقفية في نيوزيلندا وأستراليا"، و"مزارعَ وقفية نموذجية صغيرة بالبوسنة والسودان".

ويتجلّى التصوّرُ الأوّليُّ للصكوك الوقفيِّ على النحْو التالي:

- صكُّ وقف الأضاحي والمزارع الوقفية بقيمة ١٠٠٠ دولارٍ، ويُخصَّصُ مردودُه للمحافظة على قيمة الصكوك الوقفية، وتحقيق ريعٍ مستمرٍّ، يُخصَّصُ لتنفيذ أضحية توزَّعُ على فُقَراءِ المسلمينَ عن كلِّ صكٍّ وقفيٍّ كلَّ عام ما بقيَ الوقفُ (حتّى بعدَ وفاة صاحب الصكِّ الوقفيِّ)، ويستهدفُ المُسلمينَ كافّةً على مُستوى العالَم، مع التركيز على مُسلمي العالَم الغربيِّ

المحورُالخامسُ: الصكوكُ الوقفيةُ وتمويلُ المشاريع الوقفية في الجزائر (تصوّراتٌ ومُقترحاتٌ) ١-مميِّزاتُ الوقف الجزائريِّ:إنّ للوقف الجزائريِّ خصائصُ عديدةٌ وميّزاتٌ متنوعةٌ، يُمكنُ ذكرُها بإيجاز في النقاط التالية٤٦-: يحتلُّ الوقفُ الجزائريُّ المرتبةَ الثالثةَ من بين الدول العربية، من حيث حجمُ الثروة الوقفية، وكذا تنوُّعُ الوعاء الاقتصاديِّ للأوقاف؛ وذلك بضمِّه الأراضي الفلاحيةَ، والأراضي البيضاءَ، المحلاّت التجاريةَ، بساتينَ الأشجار المُثمرة، محطّات البنزين، كما تمتدُّ الأملاكُ الوقفيُّ إلى المطاعم والمغاسل، النوادي، الحمّامات... الخ.

- تحتلُّ العقاراتُ حصّةَ الأسد من حجم الأملاك الوقفية الجزائرية؛ ممّا يجعلُ سيولتَها ضعيفةً، هذا من جانبٍ، أمّا من الجانب الآخر فهي تحافظ على قيمتها مع مرور الزمن.
- أغلبُ العقارات الوقفية الجزائرية، بحاجة إلى الترميم والصيانة؛ حتّى أنّ بعضَها يحتاجُ إلى إعادة بناء من جديد؛ نظراً لما أصابَها نتيجةَ لقِدَمها.
- غيابُ المرجعية الوقفية لمعظم الأملاك الوقفية في الجزائر؛ ممّا جعلَ جهودَ القائمينَ على الأوقاف تنصرفُ إلى البحث والتنقيب عليها.
- تعرُّضُ الكثير من الأوقاف إلى الاعتداء والنهب والاستيلاء؛ خاصّةً في الوقت الذي شهدَ فيه الوقفُ الجزائريُّ فراغاً قانونيّاً.
- الأوقافُ الجزائريةُ موقوفةٌ على التأبيد؛ ممّا يجعل من استمرارية الوقف مسألةً جوهريةً.

لقد اتّجهَ التفكيرُ إلى ضرورة استثمار أموال الوقف؛ فبدأت الشؤونُ الدينيةُ والأوقافُ أصعبَّ مَهمّة؛ وهي حصرُ واسترجاعُ الأملاك الوقفية الكثيرة، خاصّةً بعدما قامَ به الاستعمارُ من مصادرة وتصفية، وما لَحقَ ذلك من تأميم بعد الاستقلال، وكلُّ ذلك صعَّب من مَهمَّة إدارة الأوقاف في عملية الحصر، كما يوجدُ عددٌ هائلٌ من الأملاك الوقفية لم يتمَّ استرجاعُها بعدُ، لعدّة أسباب قانونية أو تاريخية، وتسعى الوزارةُ جاهدةً لاسترجاعها، واللجوء إلى القضاء من أجل هذا، وكذلك قيامُها بالإعداد لمشروعات استثمارية، تهدفُ إلى استثمار هذه الأوقاف؛ لتكونَ مصدراً لتمويل التنمية.

٢-المُمتلكاتُ الوقفيةُ:

أولاً: أموالٌ غيرُ سائلة: تتكونُ الأملاكُ الوقفيةُ غيرُ السائلة من الأراضي والعقارات، وكذا المنقولات، والتي يُمكنُ لها أن تدخُلَ في عملية الاستثمار، من تأجير المحلاّت والمساكن وغيرها، مقابل مردودٍ دوريٍّ على حسب طبيعة العين المؤجَّرة.

الجدول رقم(٠١): الأملاكُ الوقفيةُ في الجزائر إلى غاية نهاية ٢٠١٢/١٢/٣١

نسبة التحصيل	٪ ٧٥,٤٨	٣٤٤.٩٧٤.٨٣٥.٨٤ دج
الباقي في الحساب	٥٢,٦٨٤,١٨١,٥٨	
الإيردات دج	٤٣,٩٠٠,٨٦١,٧١	
مخلفات الإيجار المحصلة إلى ٢٠١٢/١٢/٣١	١١,٦٦٩,٣٢٠,٤٢ دج	
الإيرادات	٥٤,٤١٩,٣٨٥,١١٤	
الإيرادات المحصلة دج النظرية دج	٩٠,٤٢٩,٩٤٩,١٤٧	المخلّفاتُ الكلّيّةُ
وضعية الأملاك بغير إيجار	٤٢٨٠ (٪٣٦,٤٨)	
وضعية الأملاك بإيجار	٥٤٧١ (٪٥١,٦٤)	
	٨٨٥١	

المصدَر: وزارةُ الشؤون الدينية والأوقاف، مديريةُ الشؤون الدينية والأوقاف الجزائرية، الحوصلةُ السنويةُ للأوقاف لسنة ٢٠١٢.

الملحوظُ من خلال هذه الإحصائيات أنَّ جميعَ الأعيان الوقفية تُستغلُّ عن طريق الإيجار، ولم يتمّ استحداثُ أساليبَ حديثة لاستثمار هذه الأعيان؛ حيث توجِّه المديريةُ المركزيةُ هذه المداخيلَ كلَّها التي تتولّى توزيعَها على المشاريع الكُبرى فقط التي تنوي القيامَ بها.

ثانياً: أموالٌ سائلةٌ:

هي النقودُ التي بحَوزة المؤسَّسة الوقفية، والتي يكون مصدرُها مداخيلُ العقارات المستأجَرة، الهِباتُ المَوجّهةُ إليها من طرف المجتمع. بالإضافة إلى مردود الأوقاف المستغلَّة من طرف الناس، حيثُ بلغت السيولةُ فيها نهايةَ سنة ٢٠١٢ حوالي: ٥٤٢. ٤٩٦. ١٩٤. ٠١ دينارجزائريٌّ، والجدول التالي يوضِّحُ الأرصدةَ الخاصَّةَ بحسابات الأوقاف.

الجدول رقم (٠٢): أرصدةُ حسابات الأوقاف

الأرصدة الخاصة بالحسابات إلى غاية:٢٠١٢/١٢/٣١	المبلغ/دج
حساب مركزيّ إيرادات	٠١ .١٩٤ .٤٩٦ .٥٤٢
حساب مركزيّ نفقات	٩٤ .١٥٩ .٩٨٦
حساب هباتٍ وأضرحةٍ	٤٨ .٧٣٤ .٨٨٧ .١٥

المصدرُ: مديريةُ الشؤون الدينية الجزائرية

٣-آفاقُ الاستثمار الوقفيِّ:

تقومُ حاليّاً إدارةُ الأوقاف بجملة من المشاريع الاستثمارية؛ تَهدفُ من خلالها تطويرَ وتنميةَ القطاع الوقفيِّ، منها ما تمّ إنجازُه والبعضُ الآخرُ ما يزالُ في طور الإنجاز، نذكرُ من بينها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

× كانت أوّلَ أشكالِ هذا الاستثمار الحديث، بشراء سيارات أُجرة؛ لتُشكِّلَ فرصَ عملٍ لشباب البطالة× عن العمل، وكذلك السعيُ لإنشاء مشاريعَ أُخرى على غرار مجمعات وقفية، ومشاريعَ خاصّة بالحرَف والصناعات التقليدية؛ حيث كانت فكرةُ "طاكسي الوقف" عبرَ تأسيس شركة خاصّةٍ أطلقوا عليها اسمَ "ترانس وقف" تمكّنت من شراء ٣٦ طاكسي وشغّلتْ عدداً مُوازياً من الشباب، وتخطّط الشركةُ لتوسيع العملية من خلال اقتناء مئات سيّارات الأُجرة، وتوزيعها على المحافَظات.

×مشروعُ دار الإمام بالمحمَّدية بالجزائر العاصمة، وهو موجَّهٌ لتطوير معارف الأئمّة، ويحتوي على جناح للإدارة، وقاعة للمُحاضرات فيها ٨٠٠ مَقعدٍ، وقاعةٌ أُخرى فيها ٢٠٠ مَقعدٌ، ومكتبةٌ، ونادي ومطعمٌ، وغُرفةٌ لإيواء حوالي ١٥٠ فرد، ويكون تمويلُه من حساب الأوقاف مع إعانة من الدولة.

×مشروعُ حيِّ الكرام ببلدية السحاولة بالعاصمة، وهو مركّبٌ وقفيٌّ كبيرٌ يشتمل على ١٥٠ مسكن ومُستشفىً، و١٧٠ محلٍّ تجاري، وفُندق يسعُ ٦٤ غرفةً، و١٠٠ مكتبة، ومبنىً للأيتام يتّسعُ ل ٢٠٠ يتيم، ومسجد يشمل على ساحة عامّة، وموقفٍ للسيارات، ويتمُّ تمويل هذا المشروع الوقفيِّ من الدولة بنسبة ١٠٠٪ ومبلغ قدرُه ١.٣ مليار دج.

×مشروعُ الجامع الأعظم الجاري إنجازُه؛ وهو عبارةٌ عن مجمع ثقافيٍّ يضمُّ ٢٥ واجهةً، حيث يضمُّ داراً للقرآن الكريم، ومعهداً عالياً للدراسات الإسلامية، يَستوعبُ ٣ آلاف طالب، ومركزاً ثقافيّاً وآخرَ صحيّاً، وعمارةً للسكن، وأُخرى للخدمات الإدارية، إضافة إلى فُندق من فئة ٥ نجوم، و٣ مكتبات، وقاعة مسرح ومركز للعلوم، وقاعة مؤتمرات تتسعُ ل١٥٠٠ مقعدٍ، ناهيكَ عن مُتحَفٍ للفنونِ والتاريخِ، وصالاتٍ وفضاءاتٍ للأنترنت، فضلاً عن حدائقَ، ومطاعمَ، وملاعبَ، وورشات الحِرَف التقليدية، وموقفٍ للسيارات.

×مشروعُ بناء مركز ثقافي بوهرانَ، ومشروعُ ترميم وإعادة بناء معهد الشيخ عبد الحميد بن باديس رَحِمَهُ اللّه بقسنطينَة، ومشروعُ المركب الوقفيِّ للبشير الإبراهيميِّ رحِمَهُ اللّه ببلدية بوفاريك ولاية البليدة، إضافةَ إلى مشاريعَ أُخرى منها ما هو في طور الإنجاز.

إنّ إحصائيات وزارة الشؤون الدينية والأوقاف الأخيرة،بيّنت أنّ الحظيرةَ الوطنيةَ في الجزائر تتوفّر حاليّاً على ١٦٣١٨ مسجد، لم يتمّ فيها التسويةُ القانونيةُ إلّابنسبة ٣٧٪، حيث يبقى الهدفُ لتحقيق ٨٠٪، إلى جانب ٩١٠٠ ملك وقفيٍّ تبقى بحاجة إلى بعث مشاريعَ استثمارية؛ فأعدت الوزارةُ خريطةً وطنيةً للاستثمار في الأملاك الوقفية تتضمّنُ ٣٢ مشروعاً في ٢٤ ولاية بغلاف مالي يُقدَّرُ بـ٣٠٠ مليار دج، وهي كلُّها مشاريعُ إستثماريةٌ وقفّيةٌ وخيريةٌ يوجّه ريعُها ويعودُ لفئات المجتمع الخيرية، وإنّ الوزارةَ بصدد إطلاق مشاريعَ لإنجاز خمس مركبات وقفية بولايات سطيف، البليدة، ورقلة، بشار، معسكر، كما كشفت عن مشاريع الصناديق الوقفية، ومن بينها صندوقُ رعاية الطفولة المُسعفة[٤٧]، في حين أنّ الأملاكَ الوقفيةَ في الجزائر محصورةٌ فقط في بناء المساجد والمدارس القرآنية، والذي لا يُساهمُ في تنمية المجتمع وتحرير؛ لذا وجَبَ توسيعُ الوقف ليشمَل الاستثمارَ في المجالات المختلفة.

٤- تصوّراتٌ ومقترحاتُ تمويل المشاريع الوقفية في الجزائر:

نرى أنّ عملية إصدار الصكوك الوقفية، وتوظيفَ حصيلتها في تمويل المشاريع الإستثمارية الوقفية، يدخلُ في إطار دعم جهود الدولة الجزائرية للنهوض بالأوقاف من خلال الاستثمار الوقفيِّ، تبعاً للقانون المعدَّل رقم٠٧/٠١ المؤرَّخ في ٢٨ صفر١٤٢٢ الموافق لـ٢٢ ماي ٢٠٠١م، الذي يهدفُ إلى فتح المجال لتنمية واستثمار الأملاك الوقفية[٤٨].

إنّ الصكوكَ الوقفيةَ تُعتَبَرُ إحدى أهمِّ الأدوات المالية ذات الكفاءة والفعالية التي تصلُح للاستعمال من قبَل المؤسَّسات الوقفية؛ لقُدرتها على حشد وتعبئة الموارد المالية بطريقة تتَّفقُ مع أحكام الشريعة الإسلامية، ممّا يُسهمُ في تفعيل دور الوقف في التنمية، والارتقاء بالمجتمع الإسلاميِّ، ويرفعُ العبءَ عن الدولة.

٤-١- طرقُ وتمويلُ المشاريع الوقفية من حصيلة الاكتتاب في الصكوك الوقفية:

إنّ وزارةَ الشؤون الدينية والأوقاف بالجزائربإمكانها الاستفادةَ من حصيلة الاكتتاب في الصكوك الوقفية؛ لتمويل مشاريعها الوقفية؛ وذلك بإحدى الطريقتَين التاليتين:[٤٩]

أوّلاً: عن طريق مُديرياتها في أنحاء الوطن المختلفة، بإمكانها الاستفادةَ من الصكوك الوقفية بعَرضها للاكتتاب العامِّ أو الخاصِّ، واستثمار حصيلتها بصيغ التمويل الإسلامية المختلفة، من مضارَبة، ومشارَكة، وإجارة،

واستصناع، ومرابَحة وغيرها من الصيغ الأُخرى، ويكونُ الصرفُ على الموقوف عليهم من أرباح الاستثمار وعوائده فقط، ويبقى رأسُ مالِ الوقف محفوظاً.

ثانيا: عن طريق مديرياتها في أنحاء الوطن المختلفة بإمكانها تقسيمَ حصيلةَ الاكتتاب في الصكوك الوقفية إلى جزأين:

- جزء يُستثمَرُ بالصيغ الاستثمارية سالفة الذِّكر؛ لتأمين وضمان استمرارية الوقف.
- جزء يُخصَّصُ لتمويل المشاريع الاستثمارية للموقوف عليهم، (مثلاً: فئةُ شباب البطالة).

٤-٢- التصوُّرُ المقترَحُ لتمويل المشاريع الاستثمارية عن طريق الصكوك الوقفية:

يحاولُ الباحثُ وضعَ تصوّرٍ مُقترَحٍ لتمويل المشاريع الاستثمارية الوقفية عن طريق الصكوك الوقفية، باعتبار هذه الأخيرة أداةً ماليةً إسلاميةً ذاتَ كفاءة وفعالية عالية لتمويل مجالات الوقف الاسلاميِّ المختلفة، وإمكان وصولها إلى أكبر عددٍممكن من الناس؛ حيث نرى أنّه يُمكنُ لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف، تمويلَ مشاريعها الوقفية من حصيلة الاكتتاب في الصكوك الوقفية بأحد الأسلوبين التاليَين:[50]

أوّلاً: التمويل بالقرض الحسَن: من بين المشاريع التي تتولّى وزارةُ الشؤون الدينية والأوقاف تمويلَها في إطار تنمية الخدمات الاجتماعية، وكما ذكرناه سابقاً:

مشروعُ دار الإمام المحمدية، و يهدفُ إلى تطوير معارف الأئمَّة، والذي يتمُّ تمويله من حسابِ الأوقاف مع إعانة من الدولة.

مركبٌ وقفيٌ ببلدية السحاولة بالعاصمة؛ والذي يحتوي على مرافقَ عدّة من مساكنَ، ومستشفىً، ومحلات تجارية، وفندق، ومكتبات، ومبنىً للأيتام، والذي يتمُّ تمويله ١٠٠٪ من طرَف الدولة.

وكذلك مشروعُ "طاكسي الوقف" عبرَ تأسيس شركة خاصّة أطلقوا عليها اسمَ "ترانس وقف" تمكّنت من شراء ٣٦ طاكسي، وشغَّلت عدداً موازياً من الشباب، وتُخطِّط الشركةُ لتوسيع العملية من خلال اقتناء مئات سيارات الأُجرة وتوزيعها على المحافَظات.

فبهدف توسيع هذا المشروع مثلاً مشروع "طاكسي الوقف"، في أنحاء الوطنِ المختلفة نحاولُ اقتراحَ الآتي:

قيام وزارة الشؤون الدينية والأوقاف من خلال مديرياتها، بتحديد قيمة القرضِ المطلوب (وعاء الصندوق الوقفيِّ) في كلِّ ولاية بحسب نسبة شباب البطالة؛ حيث يتمُّ تقسيمُ المبلغ المطلوب إلى أوراقٍ متساوية القيمة تُعرضُ للاكتتاب فيها بنسبة من رصيد الودائع الجارية لدى البنوك الإسلامية خاصّةً، وشركات التأمين والضمان الاجتماعيِّ؛ نظراً لتوفّر السيولة لديها، وحتى يتمَّ تغطيةُ الاكتتاب وتجميعُ المبلغ المطلوب ينبغي على الحكومة الجزائرية أن تدعَم هذه العملية من خلال تقديم ضمانات ومنح إمتيازات ضريبيةٍمثلاً للجهات المانحة، حتى تلقى عمليةُ إصدار صكوك القرضِ الحسَنِ القَبولَ العامَّ، وعندَ تجميع المبلغ المطلوب، تقومُ مديرياتُ الشؤون الدينية والأوقاف في كلِّ ولاية بتحديد فئة المستفيدين، والتي تتوفَّر فيهم الشروطُ، ويتمُّ منحُهم التمويلَ بالقرض الحسَن مباشرةً للانطلاق في نشاطهم.

ثانياً: التمويلُ بصيغ التمويل الإسلامية: ويكونُ ذلك عن طريق صرف حصيلة الاكتتاب في الصكوك الوقفية لتمويل مشاريع الموقوف عليهم، باستخدام صيغ التمويل الإسلامية، كصيغة التمويل بالإجارة التمليكية، وذلك باتباع الخطوات التالية:

- تتولّى وزارةُ الشؤون الدينية والأوقاف من خلال مديرياتها، بدراسة للسُّوق على مستوى كلِّ ولاية لمعرفة الحرَف الأكثر رَواجاً فيها، والّتي تسدُّ احتياجاتِ المجتمع من سلَعٍ وخدماتٍ على المُستوى المحلّيِّ.
- تحديدُ قيمة المبلَغ المطلوب على مُستوى كلِّ ولاية، وعَرضُها في شكل أوراقٍ مالية متساوية القيمة للاكتتاب العامِّ، خاصّةً على المؤسَّسات الوطنية العامّة والخاصّة، والبنوك وشركات التأمين....
- تقومُ مديريةُ الشؤون الدينية والأوقاف بالإعلان عن التمويل وتلقّي الطلبات من الموقوف عليهم.
- تقومُ مديريةُ الشؤون الدينية والأوقاف بدراسة الطلبات.
- تقومُ بشراء جميع المعدَّات والآلات ومُستلزمات الإنتاج.
- يتمُّ عقدُ إجارة تمليكية بين الموقوف عليهم، ومديرية الشؤون الدينية والأوقاف، بعدَ الاتّفاق على الأُجرة ومُدَّة الإيجار؛ ثمّ يتمُّ تسليمُ التجهيزات والمَعدّات محلِّ العقد إلى الموقوف عليهم، وهم مُلتزمونَ بدورهم بدفع أقساط الإيجار في مواعيدها.
- عند انتهاء مُدَّة عقد الإجارة، تتنازلُ مديريةُ الشؤون الدينية والأوقاف للموقوف عليهم ببيعها الأصلَ محلَّ الإجارة مقابلَ ثمنٍ يتّفق عليه الطرفان، أو دفع ثمنٍ رمزيٍّ، أو يهبُ الأصلَ المستأجَرَ للموقوف عليه، في حالة دفعه للأقساط الإيجارية معادلَةً لثمن الأصل مع هامش الربح.

الخاتمةُ

إنّ نظامَ الوقف من النُّظم الدينية التي أصبحت في ظلِّ الإسلام مؤسَّسةً عُظمى، لها أبعادٌ دينيةٌ مُتشعِّبَةٌ واجتماعيةٌ، واقتصاديةٌ، وثقافيةٌ، وإنسانيةٌ، كانت هذه المؤسَّسة في ظلِّ الحضارة الإسلامية تجسيداً حيّاً للسماحة، والعطاء، والتضامُن، والتكافُل، غطّى نشاطُها وديناميّتُها أوجُهَ الحياةكلِّها.

لقد حان الوقتُ للتفكير بجدِّية لإرجاع المكانَة اللازمة واللائقة بوزارة الأوقاف، كعنصر أساسٍ ومُهمٍّ في ترقية وتنمية المجتمع؛ باعتبار مؤسَّسة الأوقاف، مؤسَّسةً ماليةً ذاتَ أهداف تنموية وجتماعية، تستمدُّ منطلقَها التنظيميَّ من الشريعة الإسلامية، وكذا معاملاتها من أجل تجسيد الصفة الدينية في الحياة الاقتصادية؛ فيمكنُ اعتبارُها مصدراً مُهمّاً للتمويل

والتنمية؛ الأمرُ الذي يعني إتاحةَ المزيد من فُرص العمل، واستغلال الثروات المحلية، وزيادة الإنتاج، وتحسين مستوى المعيشة؛ لذا ينبغي على الجهات المسؤولة تفعيلُ دور هذه المؤسَّسة في دعم المشاريع الاستثمارية، حيث يُعَدُّ استثمارُ الوقف مجالاً من مجالات تحريك الأموال، وعدم تركُّزها في جهة مُعيَّنة؛ وذلك بتداولها وإعادة توزيعها بين أفراد المجتمع ممَّن يُحسنونَ اغتنامَها وتنميتَها بما يعودُ ريعُه ونفعُه على المجتمع ويحقّق له النموَّ الاقتصاديَّ.

إنّ استثمارَ أموال الوقف يحقّقُ مصالحَ الموقوف عليهم، ويحقّق مصالحَ الأمّة عامّةً، في ترميم الفروقات الاجتماعية، والمساهمة في حلِّ مشكلة البطالة، وتوجيه الاستثمارات إلى القطاعات الإنتاجية التي يحتاجُها المجتمعُ كالسَكن، والزراعة، والصناعة المتطوِّرة، والخدمات في الفنادق، وفي مجال التعليم بالاستثمار في إنشاء المدارس وفتح الجامعات الربحية.... الخ.

وقد ظهرت الصكوكُ الوقفية كإحدى أشكال الصكوك الإسلامية، كأداة مالية إسلامية ذات كفاءة وفعالية عالية لتمويل مجالات الوقف الإسلاميّ المختلفة، ويمكن وصولُها إلى أكبر عدد مُمكن من الناس، وبالتالي توفيرها التمويلَ لقطاع الوقف الإسلاميّ، كما يُمكن توجيهُ هذا التمويل إلى مجالات أوسعَ، تستفيدُ منها قطاعاتُ وفئاتُ المجتمع كافّةً؛ نظراً لتنوع صيغ التمويل الإسلامية التي تقومُ عليها الصكوكُ الاستثمارية الوقفية.

فرغْمَ كثرة الأعيان الوقفية في العديد من البلدان على غرار الجزائر، إلاّ أنّ الإهمالَ والتهميشَ قد طالَها بشكل أو بآخَر، ومن ثمّ دعت الضرورةُ إلى إعادة النظر في كيفية تنمية واستثمار هذه الأوقاف؛ فبعدَ حصول الجزائر على الاستقلال لم يُهتمَّ بالأوقاف، وقد كان الجزءُ الأكبرُ منها قد ضاعَ بطريقة أو بأُخرى، خاصَّةً في الثورة الزراعية التي استحوذتْ على العديد الأعيان الوقفية، فجاء قانونُ ٩١/١٠ الذي أعطى دُفعةً قويةً لعودة الأوقاف، ومن ثَمَّ فقد تلَتْهُ العديدُ من المراسيم التي سعتْ إلى حصر الأوقاف واسترجاعها، إنَّ الدخولَ في مشاريعَ جديدة يعطي إشارةً واضحةً للسعي الجادِّ نحوَ النهوض بالأوقاف في الجزائر، رغمَ مايعترض ذلك من المشاكل والمعوِّقات المختلفة.

إنَّ الأوقافَ في الجزائر لا تزالُ في وضع لا يُسمَحُ لها بالقيام بجميع ما هو منوطٌ بها، والوصول إلى دورها التنمويِّ؛ لذا وجَبَ استحداثُ طُرق حديثة للتغلُّب على الصعاب لأجل الاستثمار الأمثل للكَمِّ الهائل من الأوقاف التي تزخَرُ بها الجزائرُ، حيث يُمكنُ للتجربةالجزائرية في مجال الأوقاف الاستفادةُ من التجارب التي تطرّقنا إليها في الدراس، ومدى مُساهمة الصكوك الوقفية كأحد أشكال الصكوك الإسلامية في دعم وتنمية الوقف الإسلاميِّ، من خلال إمكان توظيف هذه الآلية الخيرية لحشد مزيد من الواقفينَ، ومزيد من الأموال للأغراض الوقفية؛ للنهوض وإحياء دور مؤسَّسة الوقف في تنمية المجتمع، والمساهمة في تطوير الوقف، عن طريق الزيادةِ في الأصولِ الوقفيةِ، واستثمارِها الاستثمارَ الأمثل.

الهوامش:

١. أ. د عبد الجبار السبهاني، وقف الصكوك وصكوك الوقف، مؤتمر الصكوك الإسلامية وأدوات التمويل الإسلامي ٢٠١٣، جامعة اليرموك، أربد، الأردن، ١٢، ١٣ تشرين الثاني ٢٠١٣، ص ٢٠.

٢. محمد إبراهيم نقاسي، الصكوك الوقفية ودورها في التنمية الإقتصادية من خلال تمويل برامج التأهيل وأصحاب المهن والحرف، جامعة العلوم الإسلامية الماليزية، ماليزيا، ورقة بحث متاحة على الرابط، http://conference. qfis. edu. qa/app/media/٣٤٠، ص١٢. بتصرف.

٣. أشرف محمد دوابه: مرجع سبق ذكره، ص١٦٧، ١٧٢.

٤. معاوية كنة من الخرطوم، الخرطوم.. تحويل الأوقاف من مؤسسة حكومية راكدة إلى هيئة استثمارية فاعلة، متاح على الموقع http://www. aleqt. com/٢٠٠٩/٠٢/٢٢/article__١٩٨٣١٦. htmlبتاريخ ٢٢ فبراير ٢٠٠٩، الإقتصادية، العدد ٥٦١٣.

٥. http://awqafshj. gov. ae/ar/projdetails. aspx?id=٥٤٨ ٤٤- موقع حكومة الشارقة، الأمانة العامة للأوقاف:

٦. مقال إلكتروني، توظيف التكنولوجيا لمكافحة الفقر.. وإطلاق الصكوك الوقفية.. وهندسة صناعة الأوقاف.. في مقدمة أولويات المركز، متاح على الرابط التالي: http://www. maghress. com/aljassour/٢٥٠٨٠، نشر في يوم ١١ - ١١ – ٢٠١٣.

٧. بن عيشي بشير، الوقف ودوره في التنمية الإقتصادية مع دراسة تطبيقية للوقف في الجزائر، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات المؤتمر الثالث للأوقاف بالجامعة الاسلامية، المملكة العربية السعودية ٢٠٠٩، ص٢١٤.

٨. بلفوضيل لزرق، ٣٧ في المائة نسبة تسوية الأملاك الوقفية في الجزائر، تاريخ الاصدار:٢٠١٣/١٢/١٧، متاح على الموقع:

٩. http://www. al-fadjr. com/ar/national/٢٦٢٤٧٤. html

١٠. للمزيد من التفاصيل، انظر الموقع الإلكتروني لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف الجزائرية على الرابط التالي،

١١. http://www. marw. dz/index. php/٢٠١٠-٠١-٢١-٠٩-٣٦-٤٥/١٦٦-٢٠١٠-٠٢-١٦-١٦-٢٨-١٩

١٢. محمد إبراهيم نقاسي، مرجع سبق ذكره، ص٢٤-٢٥. بتصرف.

١٣. محمد إبراهيم نقاسي، مرجع سبق ذكره، ص٢٦-٢٨. بتصرف.

١٤. ×شباب البطالة:أي مَن كان متوقِّفاً عن العمل ام كان لايعملُ أصلاً.



أوصيف محمّد الصّالح
بكالوريس مالية نقود وبنوك

السياسةُ النقديةُ في الاقتصاد الإسلاميِّ ودورُها في تحقيقِ الاستقرارِ الاقتصاديِّ

إنّ لكُلِّ نظام من الأنظمة الاقتصادية مُنطلقاتٌ نظريةٌ، والاقتصاد الإسلاميُّ أحدُها، تتميّزُ السياسةُ النقديةُ في الاقتصاد الإسلاميِّ في ظلِّ هذه المنطلقات عن غيرها من السياسات؛ حيث تكتسبُ السياسةُ النقديةُ في الاقتصاد الإسلاميِّ دورا فعّالاً ومُهمّاً للمساعَدة في تحقيق أهداف الاقتصاد الإسلاميِّ؛ لما لدورها في تحقيق الاستقرار الاقتصاديِّ، من خلال اتّباع مجموعة من الأدوات، حيث تتميَّز عن غيرها في الاقتصاد الوضعيِّ في اعتمادها على نظام المُشاركة في الربح والخسارة بدلاً من سعر الفائدة.

ومن هذا المنطلَق تأتي أهميّةُ الدراسة في محاولة لتوضيح دور السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ في تحقيق الاستقرار الاقتصادي من خلال دراسة العناصر التالية:

أولاً: ماهيَّةُ السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ؟

ثانياً: ما هي أدواتُ السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ؟

ثالثاً: دورُ السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ في تحقيق الاستقرار الاقتصاديِّ؟

تعريفُ السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ: السياسةُ النقديةُ في الاقتصاد الإسلاميِّ هي مجموعةُ الإجراءات التي تتّخذُها الدولةُ الإسلاميةُ لتنظيم وإدارة شؤون النقد؛ بشرط أن تكونَ تلك الإجراءاتُ والتدابيرُ مُتَّفقةً مع أحكام الشريعة الإسلامية[1].

أدواتُ السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ: ونذكُرُ منها أدوات كمّيّة وأدوات كيفيّةٍ وأُخرى مُساعدةً:

الأدواتُ الكمّيّةُ: يُطلَق عليها هذا المصطلَحُ لكونها تَهدفُ إلى التأثير في حجم الكتلة النقدية المتداولة:

أولاً -تغييرُ نسب تخصيص الودائع الجارية: وذلك تبعاً لتحريم الاكتناز في الإسلام وفرْض الزكاة كعقوبةٍ للأموال المعطَّلة، وبما أنّ المدّخرينَ لديهم الرغبةُ في الحصول على الأرباح بدلَ إيداعها بدون مُقابل، فإنّ نسبَ الودائع الجارية لدى المصارف تكونُ جدٌّ قليلة مُقابلةً بالودائع الاستثمارية، إلاّ أنّ تجميعَ كمّيات كثيرة منها تُشكّلُ مبالغَ كبيرةً مُكتنزةً، وبالتالي يتدخّلُ البنكُ المركزيُّ لدى المصارف لتغيير نسب تخصيص هذه الودائع بتوزيعها على المؤسّسات المناسبَة، واستعمالها في المجالات المطلوبة بحسب السياسة النقدية المرغوبة[2].

ثانياً: مُعدَّلُ المُشاركة في الربح والخسارة كبديل لسعر إعادة الخصم: هناك صيغٌ ووسائلُ مُتعدّدةٌ بديلةٌ عن سعر إعادة الخصم في الاقتصاد الإسلاميِّ ومنها:

ثالثاً: التمويلُ عن طريق تداول المُضاربات والمُرابحات والمُشاركات: يُمكن للمصرف المركزيِّ أن يتدخّلَ لإعادة تمويل المصارف سواءٌ من خلال مُشاركته في مشاريعَ جديدة، حسبَ النسب التي حدّدها التوزيعُ للأرباح والخسائر، أو عن طريق شراء مُشاركات ومُرابحات ومُضاربات المصارف لتتحصّلَ على التمويل؛ إلاّ أنَّ هذه العمليةَ قد لا تكونُ بالشكل المطلوب طالمَا لا يُسمحُ للمصارف باشتقاق النقود الكتابية؛ فحجمُ التمويل الذاتيِّ حصل عليها المصرفُ من عملية بيعه لمُشاركاته يمكن أن يُساهمَ بها البنكُ المركزيُّ مباشرةً في المشاريع باختياره ووفقاً للنِّسب التي يُحدِّدها بدل شرائه مشاركات لم يتدخّل في تحديد شروطها[3].

رابعاً: ضبطُ حدود نسبة المشاركة في الربح والخسارة: تُعتبَرُ نسبةُ المشاركة في الأرباح أداةً من أدوات السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ، فإذا أرادت السُّلطاتُ النقديةُ اتّباعَ سياسة نقدية توسعية؛ فيتمُّ بتخفيض نسبة الأرباح التي تتقاضاها المصارفُ الإسلامية على التمويل الذي تقدِّمُه للمستثمرين، وزيادة نسبة الأرباح التي تدفعُها للمصارف الإسلامية إلى المودعين في حسابات الاستثمار. أمّا في حالة سياسة نقدية انكماشية؛ فتفعَلُ السُّلطاتُ النقديةُ في هذه السياسة عكسَ ما فعلَته في السياسة التوسعية[4].

خامساً: عملياتُ السوق المفتوحة في إطار نظام المشاركة: فإنّ عمليات السوق المفتوحة يُقصَدُ بها قيامُ البنك المركزيّ الإسلاميِّ، بشراء وبيع الأوراق المالية الإسلامية وهي شهاداتُ الودائع المركزية، وشهاداتُ الإقراض المركزيِّ[5]. وهي تُعَدُّ من السياسات أو الوسائل المباشرة التي تؤثِّر على حجم الائتمان بالتوسّع والانكماش ويُمكنُ للبنك المركزيِّ أن يتعامل مع المنتجات الإسلامية المتمثّلة في الأسهم والسندات بدون فائدة وتتمثّلُ في مجموعة من الأدوات وهي كالتالي:

الوسائلُ والأدواتُ الماليةُ القائمةُ على الملكية: وفيما يلي أهمُّ هذه الأدوات: صُكوكُ الإجارة والأعيان المؤجَرة: هي سنداتٌ تصدرُ من الحكومة أو أحد أجهزتها، تُمثّلُ مستندات ملكيّة مرتبطة في أدوات وآلات ومعدّات وأصول ثابتة وتجهيزات أو عقارات للحائزينَ عليها؛ فيمكنُ للحكومَة إصدارُها بدلاً من استملاك العقارات والآلات والتجهيزات كما يُمكنُ للدولة أن تقومَ باستئجارها وإصدار سندات ملكية أعيان مُؤجَرة قابلة للتّداول لمالكها[7].

صُكوكُ المشارَكة: تمثّل صُكوكُ المشار نموذجا عمليّا على الأدوات التمويلية الإسلامية والتي تُعرَّف: بأنّها تلك الأدواتُ التي تُمثّلُ حصّةً شائعةً في رأس

مالِ استثمارٍ مُعيَّن وتَهدفُ المشارَكةُ في ذلك الاستثمار بمفهوم المشارَكة الدائم[٨].

سنداتُ المضارَبة: عرَّفها عبدُ العزيز الخيَّاط بأنَّها الصَّكُّ القابلُ للتداول الذي تُصدِرُه الحكومةُ أو أحدُ مؤسَّساتها ويُمثِّل تمويلٌ طويلُ الأجَل بعقد طويل الأجَل يُعقَدُ عادةً عن طريق الاكتتاب العامِّ، وهو النموذجُ الإسلاميُّ للاستثمار القائم على المشارَكة في الرِّبح والخسارة وعلى الضوابط الشرعية التي تحكمُ عقدَ الشركة[٩].

أسهمُ الإنتاج: التمويلُ بالمشارَكة في الإنتاج هو نوعٌ من التمويل؛ يتجلَّى بتملُّك المموِّلين لمشروعٍ قابلٍ للتشغيل جسرٍ أو نفقٍ أو سكة حديدية، وتقومُ السلطةُ العامَّةُ على إدارته على أساس المشارَكة في العائد الإجماليِّ له، وهو واضحٌ في المُزارَعة والمُساقاة؛ حيث تُوضَعُ الأرضُ والشجرُ تحت تصرُّف الزَّارع الذي يتقاسَمُ مع مالكها مُجمَلَ الإنتاج حسبما اتُّفِق عليه[١٠].

أمَّا عن كيفية إصدار هذه الأسهم؛ فإنَّ وزارةَ المالية أو البنك المركزيَّ تقومُ بإصدار أسهم الإنتاج لمشروعٍ ما وتدعُو الناسَ لشرائها ويتضمَّن عقدُ الاكتتاب في السهم توكيلاً للوزارة بتنفيذ المشروع، وتُحدَّدُ في السهم حصَّةُ المالك من الإيرادِ الإجماليِّ لهذه العينِ المنتجة ويُمكنُ أن تُصدَرَ أسهمُ الإنتاج أيضا بدعوة لشراء أصل منتج قائم فعلاً مثل حديقة حيوانات أو حديقةِ ألعاب الأطفال يدخلُها النَّاسُ بأجرةٍ[١١].

الوسائلُ والأدواتُ الماليةُ القائمةُ على المديونية: من بين هذه الأدوات التي ترتكزُ على المديونية ما يلي:

سنداتُ المرابَحة: يتمُّ بيعُ المرابَحة بطلب المتعاملين؛ فيمكن للمصرفُ أن تشتريَ له من السُّوق المحلية أو يستوردَ السِّلعةَ من الخارج ويُسمِّي المتعاملُ السلعةَ، مُبيِّناً صفتَها بما يرفَعُ عنها الجهالةَ، ثُمَّ يقومُ المصرفُ بشراء السلعة على الوصف المطلوب ومن ثَمَّ يقومُ ببيعها لمَنْ طلبَها مع زيادة ربح مُحدَّد، وهو ما يُعرَفُ الآن بـ "بيع المرابَحة للآمر بالشراء"[١٢].

سنداتُ الاستصناع: وهي تلك الوثائقُ أو الشهاداتُ التي تُمثِّل قيمةَ الأصول ويتمُّ إصدارُها على أساس بيع الاستصناع لإثبات المديونية من قِبَل الجهة المصدِّرة المستصنع للجهة المموِّلة[١٣].

سنداتُ السَّلَم: هي سنداتٌ لأجلٍ قصيرٍ ولتمويل العجز المؤقَّت في الخزينة العامَّة للدولة؛ بحيث تعتمدُ على أيِّ إنتاجٍ قوميٍّ في العالَم الإسلاميِّ، كالقمح وسائر الحبوب وصولاً إلى البترول والمطَّاط وعن طريق ترتيب إصدارات السَّلَم الأوَّل ثُمَّ السَّلَم المُوازي يمكن إيجادُ سوقٍ للعَرْض والطلب على هذه السنداتِ[١٤].

الأدواتُ الكيفيَّة:

التمييزُ بينَ مُعدَّلات المشارَكة في الرِّبح والخسارة: إنَّ تحديدَ نسَب المشارَكة في الربح والخسارة أو على الأقلِّ وضعَ حدٍّ أدنى وحدٍّ أعلى في مختلف ميادين النشاط الاقتصاديِّ حسبَ أهميتها يجعلُ الائتمانَ يتَّجه إلى المجالات المراد تنميتُه؛ فإذا رغبت السُّلطاتُ النقديةُ في توجيه الموارد المالية نحو قطاعات مُعيَّنة، فإنَّها تلجأُ إلى رفع نسبة المشارَكة لصالح المودعين على حسابٍ المصارف لتزدادَ إيداعاتُهم[١٥].

تغييرُ نسبة تحريك الائتمان بين الأدوات الاستثمارية: إنَّ وضعَ ضوابطَ حدودية لتحريك الائتمان عبرَ مختلف الوسائل الاستثمارية المتاحة يُعتبَر مَهمَّةً ضروريةً للبَنك المركزيِّ الإسلاميِّ، حتى لا تتَّجهَ الأموالُ وتنسابَ عبرَ بعض الوسائل الاستثمارية كالمرابحات التي تُمثِّل ٦٠٪ من أنشطة البنوك الإسلامية؛ لأنَّ تجربةَ البنوك الإسلامية بيَّنت هذا الاتجاه؛ وذلك لعدم وجود تكامل بين عمل البنوك الإسلامية المقيَّدة بالشريعة الإسلامية وبينَ القوانين الوضعية[١٦].

توجيهُ الائتمان إلى القطاعات ذات الأولية: هو مقدارُ ما تُساهِمُ به المصارفُ من قروض لتمويل نشاطات صغار المستثمرين، والقروض المخصَّصة للاستثمارات الأخرى، على أن يُسدِّدَ أصحابُ هذه المشاريع الجزءَ المتبقِّي من مواردهم الخاصَّة ويُمكن تحديدُ هذه النسبة وتعديلُها من السُّلطات النقدية المتمثِّلة في البنك المركزيِّ[١٧].

ضبطُ العلاقة بين نسبة الإقراض ونسبة إعادة التمويل: نسبةُ الإقراض هي النسبةُ المئويةُ من الودائع التي تُقدِّمُها المصارفُ كقروضٍ حسَنة للمتعاملين معها وللحكومة، أمَّا نسبةُ إعادة التمويل فهي دَلالة على التمويل المنوح من المصرف المركزيِّ إلى المصارف التجارية بنسبةٍ من القروض الحسنة التي تمنحُها هذه المصارفُ[١٨].

ج –الأدواتُ المساعدةُ: نذكر منها ما يلي:

الإقناعُ الأدبيُّ: له مكانةٌ مُهمَّةٌ في البنوك المركزية الإسلامية؛ فيُمكنُ للبنك المركزيِّ من خلال اتصالاته الشخصية ومُشاوراته ولقاءاته مع مديري البنوك الإسلامية، أن يقفَ عن كَثَب على نقاط القُوى والمشاكل التي تتعرَّض لها البنوكُ الإسلاميةُ، كما أنَّه يقترحُ عليها إجراءاتٍ للتغلُّب على الصُّعوبات وتحقيق الأهداف المنشودة[١٩].

التعليماتُ المباشِرة: عندما يتعذَّر تطبيقُ التوجيهات المطلوبة عن طريق الإقناع الأدبيِّ يلجأُ البنكُ المصريُّ إلى إصدار تعليماته التي تلتزم المصارفُ التجاريةُ بتطبيق الإجراءات الضرورية لتنفيذ السياسة النقدية[٢٠].

الرقابةُ المباشِرة: تُعتبَر الرقابةُ من أدوات التدخُّل المباشر في الرقابة المصرفية؛ حيث يرحِّب القائمونَ على البنوك الإسلامية بعمليات التفتيش والفحص عليها من جانب البنك المركزيِّ[٢١].

الإعلامُ: هو إعلانُ البنك المركزيِّ لسياسته النقدية المستقبلية في توجيه الموارد النقدية كمًّا ونوعاً وتكون مدعومةً بالأرقام والإحصائيات؛ فيَضع الحقائقَ أمامَ الرأي العامِّ ممَّا يزيدُ من الوعي الاقتصاديّ.[٢٢]

الجزاءات: تُعتبَر الجزاءاتُ الإجراءَ الأخيرَ الذي يلجأُ إليه البنكُ المركزيُّ الإسلاميُّ لضمان تنفيذ السياسة النقدية، إلَّا أنَّ هذه الجزاءات ينبغي أن لا تتضمَّن مخالفات شرعيةً مثلَ تحميل البنوك المخالفة للسياسة النقدية فوائدَ ربويةً على قروضهم من البنك المركزيِّ ؛ بل ينبغي وضعُ جزاءاتٍ مُتَّفِقة مع أحكام الشريعة الإسلامية كحرمانهم من الإقراض وإعادة التمويل[٢٣].

٠٣ دورُ السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميّ في تحقيق الاستقرار الاقتصاديِّ: ويكمُن هذا الدورُ في معالجة كلٍّ من ظاهرة البطالة والتضخم

وتوازن الإنتاج وهذا كالتالي:

أ- دورُ السياسة النقدية في الاقتصاد الاسلاميِّ في معالَجة البطالة: نذكر هنا دورَ المضاربَة والقرْض الحسَن في علاج هذه الظاهرة:

أولاً -دورُ المضاربَة في معالَجة البطالة: للمُضاربَة قدرةٌ على تنشيط الحركة التجارية والاستثمارية لمَن يَملكُ المالَ وليس له القدرةُ على الاستثمار، وهذا يُعدُّ أمرًا إيجابياً وتوسعةً على المسلمين وحلاً لمشاكلَ كثيرة من توفير فُرص عمل جديدة واستيعاب أكبر قَدْر مُمكن من العامليَن في السوق؛ لأنَّ المضارَبَة قد تتحوَّلُ إلى الزراعة أو الصناعة أو التجارة، وكُلُّ ذلك يُساعد على تحريك اليد العاملة والاستفادة من العمالة الموجودة بالأسواق. ويعتبر تنشيطاً لعمَلية الإنتاج وزيادةً في الاستهلاك التي تقلِّلُ من نسَب البطالة وتحلُّ مشاكلَ العامليَن والباحثيَن عن العمل[٢٤].

ثانيا - دورُ القرض الحسَن في معالجة البطالة: يُعَدُّ القرضُ الحسَنُ من أهمِّ أدوات البنوك الإسلامية في تنفيذ رسالتها الاجتماعية، وهو يختلف عن الخدمات الاجتماعية الأُخرى حيث يسعى بعضُ الأفراد للحصول على خدمة بحاجة إليها ويقوم البنكُ ببحث حالتهم ثُمَّ يُقدِّمُ لهم القرضَ الحسنَ وتستمدُّ القروضُ الحسنةُ تسميتَها من قوله سبحانهُ وتعالى: ﴿مَّن ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّه قَرْضاً حَسَناً فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافاً كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْسُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ﴾ سورة البقرة: ٢٤٥. فالقرْضُ الحسنُ يقومُ على إتاحة البنك مبلغاً محدَّداً لأحد عُملائه أو أحد أفراد المجتمع؛ حيث يضمَنُ سَدادَ القرض الحسن دونَ تحميل هذا العميلَ أو الفردَ أيَّ تبعات أو عملات أو المطالبة بالفوائد أو عائد استثمار هذا المبلغ[٢٥].

ب-دورُ السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلاميِّ في معالَجة التضخُّم:

أولاً: دورُ الودائع المركزية في معالَجة التضخُّم: في حالات التضخُّمَ يقومُ المصرفُ المركزيُّ ببيع جزءٍ من شهادات الودائع المركزية التي بحَوزته، ثُمَّ لا يستثمُر المبالغَ الناتجة من بيع تلك الشهادات؛ بمعنى أنّ المصرفَ المركزيَّ يقومُ في هذه الحالة بتحويل جزء من رصيد حسابه بالودائع المركزية المستثمَرة لدى البنوك الإسلامية إلى حسا ب المستثمرين الجُدُد لشهادات الودائع المركزية؛ وبهذا يكونُ البنكُ المركزيُّ قد قلَّل من كمية النقود المعروضَة دونَ أن يخفضَ من حجم الاستثمارات بصُور مُباشرة[٢٦].

ثانيا: الاعتمادُ على نسبة الربح في المشارَكة في معالَجة التضخُّم: إنّ قُدرةَ المصرف المركزيِّ في معالَجة التضخُّم في ظلِّ الاقتصاد الإسلاميِّ أكبرُ منها في الاقتصاد الوضعيّ؛ فالتمويل بالقرض أكثرُ إفضاءً لظاهرة التضخُّم من عملية الاستثمار في الشركة؛ لأنَّ المستثمرَ بالمشارَكة أو المضارَبة ينظرُ إلى فُرَص الإنتاج الحقيقيِّ أو الربح المُرضيِّ، بينما المُقرض يَنظرُ أوّلاً إلى ملائَمة المقترض وقُدرته على تسديد الفوائد على أساس الثورة التي تُوجدُ لديه عند التعاقد، وهذا من شأنه يزيدُ التوسُّع في الإقراض؛ بينما لا تُموِّلُ البنوكُ الإسلامية إلا فُرَصَ الإنتاج الحقيقية[٢٧].

كما أنَّ للمشارَكة آثارٌ ممتازةٌ في تحقيق التوسّع النقديِّ في ظلِّ النظام النقديِّ الإسلاميِّ، وهذا التوسُّع النقديُّ غيرُ تضخُّميٍّ؛ لأنَّه لا يقومُ علىَ الإقراض؛ بل على الاستثمار الحقيقيِّ المُنتج، ويتّضح من خلال اعتماد الاستثمار بالمشارَكة التي تعتمدُ على احتمال تحقيق ناتج إضافيٍّ من خلال الربح؛ بينما لا يُوجَدُ ذلك في حالة الاستثمار بالقرض الرِّبوي[٢٨].

ثالثا-دورُ سندات السلَّم في معالَجة التضخُّم: السَّلَم يُمثِّل صفةَ حقيقة تمنعُ التضخُّم الناشئَ عن المضارَبة على فروق الأسعار؛ وذلك لأنّه لا يجوزُ بيعُ المُسلَم فيه قبلَ قبضه وهذا ما يَحولُ دون وقوع المضارَبات المُفتعلَة التي قد يقومُ بها المُضاربونَ على فروق الأسعار؛ فهو بذلكَ يتحكَّمُ في المعروض النقديِّ. كما أنّ استخدامَ سندات السَّلَم - باعتبارها أداةً من أدوات السياسة النقدية نشاطٌ استثماريٌّ حقيقيٌّ لا يؤدّي إلى ضغوط تضخُّمية[٢٩].

رابعا: دورُ الأدوات المباشرة في معالَجة التضخُّم: هنا يأتي دورُ الأدوات المباشرة في معالَجة التضخُّم من خلال إجراءات مراقبة التغيُّرات في الأجور والأسعار والتعليق عليها في وسائل الإعلام بالإضافة إلى تشجيع المُنتجينَ ونقابات العمَّال على ضبط الزيادات في الأجور والأسعار ضمنَ حدود مقبولة، من خلال بعض الحوافز والعُقوبات إلى الإجبار بالتقيُّد بتحديد الأجور والأسعار حسب اللائحة التي تفرضُها الدولة[٣٠].

ج-دورُ السياسة النقدية في تحقيق توازُن الإنتاج: وهنا نذكُرُ:

أولاً: دورَ المضارَبة في تحقيق توازُن الإنتاج: يُعتبَرُ أسلوبُ المضارَبة من بين أهمِّ الأساليب القائمة على أساس المُشارَكة والربح والخسارة، وهو ما يُساهمُ في تحقيق الهدف الاستراتيجيِّ للمصرف الإسلاميِّ والمُتمثِّل في تحقيق التنمية عن طريق الاستثمار في الأنشطة الإنتاجية ذات العائد المرتفع، وبالتالي فالمُضارَبةُ للمصرف الإسلاميّ تجْني أرباحاً معتبَرة[٣١].

ثانياً: دورَ المشارَكة في تحقيق توازُن الإنتاج: يُعتبَرُ التمويلُ بالمُشارَكة من أفضل الأساليب الاستثمارية والتمويلية من طرف المصارف الإسلامية؛ فعن طريق هذه الآليّة يُمكن للمصارف أن تساهمَ في إقامة مشاريعَ إنتاجيةً تحقِّق من ورائها أرباحاً مُجزيةً إلى جانب أنّه يُعتبَر أسلوباً للتكافُل والتضامُن بين مختلَف الأطراف خاصّةً عندَ حدوث الخسارة في المشروع المموّل إلى جانب أنّه يُساهمُ في تحقيق التنمية الاقتصادية[٣٢].

ثالثاً: دورَ أسهُم الإنتاج في تحقيق توازُن الإنتاج: يُلحَظُ أنّ هذه الصيغةَ تتمتَّع من وجهة نَظر التمويل بأنّه لا تتطلّبُ حساباً للربح والخسارة؛ فهي لا تحتاجُ إلى تقييم الأصول الثابتة، وحتّى انتهائها بالتصفية وتوزيع الإنتاج، ولقد نصَّ فُقهاءُ الحنابلة على جواز التمويل بالمشارَكة في الإنتاج، في غير المزارعَة والمُساقاة، قياساً عليهما، والجديرُ بالذِّكر أنَّ المثالَ الذي يُعطيه أبو قُدامةَ رحمه اللّه لصورة هذه المشارَكة هو مثالٌ يتمُّ فيه إنتاجُ خدمة لا تُقاسُ كميّةُ إنتاجها في العادة إلاّ بوحدات النقود مثل السّكك الحديد[٣٣].

رابعاً: دورَ صكوك الإجازة في توازُن الإنتاج: يتجلّى بأسلوب التأجير التمويليِّ الذي يُمكن أن يُزوِّدَ الوحدات بالمعدّات، والآليات الضرورية للإنتاج، لاسيما في حالة ضَعف الموارد الذاتية لتلك المؤسَّسات، أو عدم قُدرتها على توفير الضمانات الكافية يكون المستأجرُ في حاجة إلى المعدّات لفترة زمنية محدَّدة، عند عدم قُدرة المتعامل على شراء المعدّات، ويُعدُّ التأجيرُ التشغيليُّ هو الأفضلُ عند خوف المتعامل من المتغيِّرات التِّقنيّة التي تطرأ على المعدّات[٣٤].

خامساً: دورَ الاستصناع في تحقيق توازُن الإنتاج: لأسلوب الاستصناع أهميّةٌ كبيرةٌ؛ فهو يُحقّق للمصرف الإسلاميّ ربحا مضموناً وافراً مُجزياً، إلى جانب أنّه يُساهمُ في دعم جهود التنمية وزيادة القُدرة الإنتاجية٣٥.

سادساً: دورَ السَّلَم في تحقيقَ توازنِ الإنتاج: ينطوي عقدُ السَّلَمِ على مزايا اقتصادية كثيرة أهمُّها:

- أنّه موجِّهٌ مباشرةً للنشاط الإنتاجيِّ، ويُمكِّن وحدات الإنتاج ولاسيما الوحدات الهامشيَة التي تُعاني من نقص رأس المال في العملية الإنتاجية، وفي حالة إخفاق البائع المُسْلَم إليه في توفير المبيع يبقى بمُوجَب العقد مُلزَماً بتوفير المبيع من مَصْدَر آخرَ، بمعنى أنّ السّلَم يحفِّزُ الإنتاجَ بصرف النظرِ عن الجهة المنتجة وانْ كان المُسْلَم إليه هو المعنيُّ مباشرةً بالإنتاج.
- يُعتبرُ حافزاً لتكوين الوحدات الإنتاجيةَ (تحويلَ العاملينَ إلى مُنتجين) من خلال توفير التمويل اللازم للإنتاج.
- الرقيُّ بمستوى ضبط الأسواق ومراقبَتِها.

كما أنَّ للسَّلَمَ أهميةٌ كبيرةٌ بالنسبة للمصارف الإسلامية أو بالنسبة للمتعاملينَ فالنسبةُ للمصرف الإسلاميِّ~كلَما زادَ ثمنُ الشراء من المُنتجينَ وثمن بيع البضاعة في سوق العقود الآجلة[٣٦].

الخاتمة: من خلال تحليل موضوع ورقة البحث فإنّنا نستنتجُ أنّ السياسةَ النقديةَ الإسلاميةَ تُعتبَرُ العلاجَ الأَمثل والناجعَ لظاهرة البطالة والتضخُّم من خلال مبادئ وأهداف هذه الأداة الحكيمة المنبثقة من تعاليم وأحكام القرآن الكريم ومبدأ الشريعة الإسلامية العادلة، واعتبارِ الاقتصادَ الإسلاميّ البديلَ الفعليَّ لتفادي المشاكل وتحقيقِ الاستقرار الاقتصاديِّ.

الاقتراحاتُ والتوصياتُ:

١. ضرورةُ منع التعامُل بالفوائد الربوية؛ وبالتالي العودة إلى إدراج أخلاقيات الاقتصاد الإسلاميِّ من خلال أدواته في السياسة النقديةَ وبالأخصّ نظام المشاركة لما يحققه من مزايا عاجلاً أو آجلاً.
٢. لا بُدَّ أنْ يفتحَ البنكُ المركزيُّ معاملةً خاصّةً مع البنوك الإسلامية لا سيما في بيئة تكثر فيها البنوكُ التقليدية.
٣. ضرورةُ المحافظة على الثبات النسبيِّ لقيمة النقود في الدول الإسلامية؛ من خلال قصر حقِّ إصدار النقود على البنوك المركزية وبكمية تتناسب ونموّ حجم الناتج القوميّ الحقيق، وذلك حتّى نتجنبَ عُملةَ الإصدارات الوهميةَ والتي أدّت إلى حدوث أزمات مالية عالية مُرهقة.
٤. اعتمادُ سياسة نقدية بأدوات شرعية تقوم على تحريم الربا ومنع خلق النقود الكتابية بدل السياسة النقدية الوضعية التي ثبت عجزها في مواجهة مختلف الأزمات الاقتصادية.
٥. ضرورةُ أن يتحمَّل المسؤلونَ ومُتّخذو القرار قضيةَ الاقتصاد الإسلاميّ وتطبيق مبادئه؛ لأنّ الإشكالَ ليس في النظام الاقتصاديِّ الإسلاميِّ؛ وإنما فيمَنْ يُطبِّقُه وكَيفَ. لهذا وذاك نُوصي بأنْ يتحمَّلَ كلٌّ منّا مسؤوليّتَه في تبليغ أساسيات الاقتصاد الإسلاميِّ ليتمَّ تطبيقُه والأخذُ به على أحسن وجه. ولنتذكر قولَ اللّه في مُحكَم كِتابه: (وقفوهمُ إنّهم مسؤلون). وقولَ نبيِّنا وقائدنا مُحمَّد صلّى اللّه عليه وآله وصحبه وسلّمَ: " بلِّغوا عنّي وَلو آيةً".

الهوامش:

١. حسين علي اليوسف بني هاني، السياسة النقدية في الإسلام رسالة ماجيستير في الاقتصاد الإسلامي، جامعة اليرموك، الأردن ١٩٨٩ ،ص٢٠.
٢. صالح صالحي، أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد الصرافة الإسلامية، الندوة العلمية الدولية حول الخدمات المالية وإدارة المخاطر في المصارف السلامية خلال الفترة ١٨-١٩-٢٠افريل ٢٠١٠ جامعة فرحات عباس سطيف: ٢٠١٠، ص ٢٦
٣. جمال بن دعاس، السياسة النقدية في النظامين الإسلامي والوضعي دراسة مقارنة: دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر ٢٠٠٧، ص٢٤٨
٤. حسين علي اليوسف بني هاني مرجع سبق ذكره ،ص ١٠٣.
٥. فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية. منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الاولى، بيروت، ٢٠٠٤ص ١٧٢
٦. معبد علي الجارحي، نحو نظام نقدي ومالي إسلامي: المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة ١٩٨١ص ١٢٠
٧. كردودي صبرينة، تمويل عجز الموازنة العامة للدولة في الاقتصاد الإسلامي، دار الخلدونية للنشر والتوزيع الطبعة الأولى، الجزائر٢٠٠٧ ،ص ١٩٨
٨. وليد مصطفى شاويش السياسة النقدية بين الفقه الإسلامي والاقتصاد الوضعي: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، بدون بلد نشر ٢٠١٠ص ٤٣٤.
٩. كردودي صبرينة ،مرجع سبق ذكره، ص ١٩٢
١٠. كردودي صبرينة، مرجع سبق ذكره، ص ٢٠٢-٢٠٣
١١. منذر قحف، تمويل العجز في الميزانية للدولة من وجهة نظر إسلامية (دراسة حالة ميزانية الكويت): المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب(البنك الإسلامي للتنمية) ،الطبعة الثانية جدة ٢٠٠٠ص ٤٦
١٢. وليد مصطفى شاويش مرجع سبق ذكره ص ٣٥٢
١٣. نبيل خليل طه سمور، سوق الأوراق المالية الإسلامية بين النظرية والتطبيق دراسة سوق رأسمال الإسلامي في ماليزيا: رسالة ماجيستير في إدارة الأعمال، الجامعة الإسلامية بغزة ٢٠٠٧ ،ص ١٥٧
١٤. سليمان ناصر، علاقة البنوك الإسلامية بالبنوك المركزية:أطروحة دكتورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر السنة الجامعية ٢٠٠٤-٢٠٠٥، ص ٢٧٣.
١٥. جمال بن دعاس، مرجع سبق ذكره، ص ٢٥١
١٦. صالح صالحي، مرجع سبق ذكره ٣٢-٣٣
١٧. جمال بن دعاس، مرجع سبق ذكره، ص.٢٥٢
١٨. وليد مصطفى شاويش، مرجع سبق ذكره ص ٤٩١
١٩. محمد عمر شابرا، نحو نظام نقدي عادل (دراسة النقود والمصارف والساسة النقدية في ضوء الإسلام): دار البشير للنشر والتوزيع، عمان ١٩٨٩، ص ١٩٧
٢٠. صالح صالحي، مرجع سبق ذكره ص ٢٤
٢١. سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره ص ١٩٦
٢٢. جمال بن دعاس مرجع سبق ذكره ص ٢٥٥
٢٣. إبراهيم عبد الحليم عبادة، السياسة النقدية وضوابطها وموجهاتها في الاقتصاد الإسلامي: الملتقى الدولي الأول للاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي بغرداية يومي٢٣/٢٤فيفري الجزائر٢٠١١ ،،ص ٢٠
٢٤. جمال أحمد حسن عيسى السراحنة، مشكلة البطالة وعلاجها دراسة مقارنة بين الفقه والقانون، اليمامة للطباعة والنشر والتوزيع الطبعة الأولى، دمشق، ٢٠٠٠ص ٢٩٥
٢٥. محسن أحمد الخضيري، البنوك الإسلامية، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، بدون سنة نشر ١٩٩٩.ص ٢٠٣
٢٦. حسين علي اليوسف بني هاني مرجع سبق ذكره، ص ٩٧
٢٧. وليد مصطفى شاويش مرجع سبق ذكره، ص ٤٣٠
٢٨. وليد مصطفى شاويش مرجع سبق ذكره، ص ٤٢٣
٢٩. وليد مصطفى شاويش مرجع سبق ذكره، ص ٤٦٨-٤٧٢
٣٠. منذر قحف، مرجع سبق ذكره، ص ١٢٤-١٢٥
٣١. سحنون محمود وغواس سكينة، الوسائل الاستثمارية في المصارف الإسلامية واليات تطويرها: الملتقى الدولي الأول للاقتصاد الإسلامي الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي بغرداية يومي ٢٣-٢٤ فيفري، الجزائر ٢٠١١ ص ٧
٣٢. سحنون محمود وغواس سكينة، مرجع سبق ذكره، ص ٨
٣٣. منذر قحف، مرجع سبق ذكره ص ٣١
٣٤. وليد مصطفى شاويش مرجع سبق ذكره، ص ٤٨٤-٤٨٥
٣٥. سحنون محمود وغواس سكينة، مرجع سبق ذكره، ص٨.
٣٦. سحنون محمود وغواس سكينة، مرجع سبق ذكره ص١١



نصيب أميرة
طالبة دكتوراه تخصص نقود ومالية



أ.د. سحنون محمود
أستاذ في كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير - جامعة منتوري - قسنطينة

دورُ معدّلِ الفائدةِ في إحداثِ الأزماتِ الماليّةِ

المُلخّصُ

لقد شهد النظامُ الماليّ العالميّ بمختلَف مُكوناته من مؤسَّسات وأسواق مالية ونقدية، وما يزال يشهَد العديدَ من الهَزّات والاضطرابات الماليّة المتكرِّرة والمتنامية؛ التي كشَفت عن مواطِن ضَعفٍ صارخةٍ في هذا النظام، وكانت في كُلِّ مرّة سبباً في بروز ظاهرة الكساد وتراجع معدّلات النموّ الاقتصاديّ، ويُرجِعُ الكثيرُ من المفكِّرينَ والباحثين هذه الأزمات إلى تركيبة النظام الماليّ الرأسماليّ وطبيعته الأزميّة المستوحاة من مبادئه وطُرق وآليات التعامُل فيه.

وممّا لا شكّ فيه أنّ معدّلَ الفائدة يُعَدُّ أحدَ أهمِّ آليات عمل النظام الماليّ العالَميّ والمؤشّر الأوّل لتوازُنه النقديّ والماليّ؛ إذ يُعتَبَرُ المحرِّكَ الأساسَ لمختلَف المعاملات الماليّة وأداةً مُهمَّةً في يد السُّلطات النقديّة لمعالَجة الاختلالات والاضطرابات الماليّة، إلاّ أنّه من جانب آخرَ يُعتبَر حسَب الكثير من المفكِّرين ومنهم الرأسماليونَ أنفسُهم أمثالُ هيمان منسكي أداةً لعدم الاستقرار الماليّ وسبباً في حدوث الأزمات الماليّة وتكرُّرها وتنامي وتفاقم آثارها على الاقتصاد العالميّ ككلٍّ.

وسنحاول من خلال هذه المداخلة أن نُبيِّن دورَ معدَّل الفائدة في إحداث الأزماتِ الماليّة من خلال فرضية عدم الاستقرار الماليّ لمنسكي.بعد توضيح بعض المفاهيم الأساسيّة المرتبطة بمعدَّل الفائدة ودوره على مستوى الأسواق والمؤسَّسات الماليّة وعَرض مختلَف الأزماتِ الماليّة التي عرفَها النظامُ الماليّ العالَميّ مركِّزينَ في الوقت ذاته على الأزمة الماليّة العالَميّة لسنة ٢٠٠٨ م.

Résumé:

Le système financier mondial et ses diverses composantes ; institutions, marchés financiers et monétaires, a connu et continue de connaître beaucoup de turbulences financières récurrentes et croissantes. Ces dernières ont révélées les faiblesses de ce système et ont été pendant longtemps la cause de lémergence du phénomène de la récession et la baisse des taux de croissance économique. Un grand nombre de penseurs et chercheurs mettent en cause de ces crises la composition du système financier capitaliste, ses principes, les mécanismes de son fonctionnement et sa nature génératrice de crises.

Il ne fait aucun doute que le taux dintérêt est lun des mécanismes les plus importants du système financier mondial et le premier indicateur de son équilibre monétaire et financier, car il est le principal moteur de diverses opérations financières et un outil important dans les mains des autorités monétaires pour faire face aux déséquilibres et aux turbulences financières. Cependant, il est considéré par de nombreux intellectuels, y compris les capitalistes, tel l'économiste Hyman Minsky, comme un outil dinstabilité financière et une cause de la répétition des crises financières et l'accroissement ainsi que l'aggravation de son impact sur léconomie mondiale dans son ensemble.

Nous tenterons à travers cette communication de montrer le rôle du taux dintérêt dans la provocation des crises financières en nous basant sur l'hypothèse de linstabilité financière de Minsky. Aussi nous clarifierons certains concepts fondamentaux associés aux taux dintérêt et son rôle au niveau des marchés et des institutions financières et nous exposerons un panorama des différentes crises financières qu'a connu le système financier mondial en mettant l'accent sur la crise financière mondiale de 2008.

مُقدِّمة

عَرفَ الاقتصادُ العالَميّ وخاصّة في العقود الثلاثة الأخيرة حالةً من عدم الاستقرار الماليّ، انعكست في عديد الأزمات والاضطرابات الماليّة التي وإن اختلفت في حجمها ومداها وآثارها على الاقتصاد العالَميّ؛ إلاّ أنّها أثبتت وفي كلِّ مرّة وجودَ اختلالات في الهيكليّة الماليّة الدوليّة المبنيّة على مبادئ النظام الماليّ الرأسماليّ، الذي يُعدُّ حسبَ العديد من المحلِّلينَ الاقتصاديّينَ سبباً في حدوث الأزمات الماليّة وتكرُّرها بالنّظر لتركيبة مبادئه وآليات عمله.

ويُعتبَرُ مُعَدَّلُ الفائدة أحدَ آليّات عمل النظام الماليّ الرأسماليّ ومحدِّداً لتوازُنه النقدَيّ والماليّ حسبَ الكثير من المفكرين الذين بَنَوا في سبيل تسويغه وتحديد مُستواهُ وقياسه العديدَ من النظريات استرسلَتْ في دراسته وتحليله، واعتبرتْه المؤشِّرَ الفعليَّ والاستراتيجيَّ للنظام الاقتصاديِّ المعاصر، والجهازَ العصبيَّ للنظام المصرفيِّ الحديث؛ كونُه العاملَ المؤثِّرَ في المدّخَرات ومعيارَ الانتقاءِ الأمثَل للمشروعات، كما جعلتْه المحرِّكَ الرئيسَ لمختلَف التعاملات التي تتمّ على مستوى الأسواق

والمؤسَّسات الماليّة، في حين يُعدُّ لدى بعض المفكِّرينَ الآخرينَ أمثال هيمان منسكي سبباً في عدم الاستقرار الماليّ وتكوين الأزمات الماليّة وتكرُّرها، ومحاولةً منّا للتّقصّي والبحث حولَ هذه النقطة نعرض الإشكالَ التالي:

فيمَ يتمثّل دورُ مُعدّل الفائدة في الأزمات المالية؟

وبغيةَ الإجابة عن هذا الإشكال قسمنا هذه المداخلَة إلى ثلاثة محاور:

أولاً: مُعدَّل الفائدة: المفهومُ، المسوِّغاتُ والوظائفُ

ثانياً: الأزماتُ الماليّة: ماهيَّتُها، تاريخُها وتطوّرُها

ثالثاً: دورُ مُعدَّل الفائدة في الأزمات الماليّة

أولاً: مُعدَّلُ الفائدة:المفهومُ، المسوِّغاتُ والوظائفُ

يُعتبَرُ مُعدَّلُ الفائدة المتغيّرَ الأساسَ في النموذج الاقتصاديّ الرأسماليّ، ومُسلَّمةً لا يُمكِنُ تَصوُّرُ النشاط الاقتصاديّ بدونَها حسبَ الكثير من الأبحاث و الدراسات التي تناولَته بالدِّراسَةوالتحليل

أعطته أهميةً بالغةً كَمؤشِّر رئيس للنظام الماليّ العالَميّ ومحدِّد أوليٍّ لتوازُنه واستقراره؛ لذا فقد بُنيُ له العديدُ من النظريات في سبيل تسويغه وشَرعنَة التعامُل به وكيفيّة قياسه وتحديد دوره في النشاط الاقتصاديّ بشكل عامٍّ.

١.مفهومُ مُعدَّل الفائدة

يَجدُ الباحثُ في موضوع الفائدة مَداخلَ عديدةً لتعريفها؛ وذلك بالنّظر للتبايُن المرصُود حولَها في مختلَف الأنظمة الاقتصاديّ؛ فالفائدةُ في النظام الاقتصاديّ الإسلاميّ ليست ذاتَها في النظام الرأسماليّ ولاالاشتراكيّ، ففي النظام الاقتصاديّ الإسلاميّ نَجدُ أنَّ مفهومَ الفائدة مُطابقٌ تماماً للرِّبا المحرَّم شرعاً، وإن كانت هناك العديدُ من وُجهات النَّظر لدى بعض الباحثينَ المُسلمينَ أو الغربيّنَ تُحاوِل أن ترسمَ خطّاً فاصلاً بين الرِّبا usure والفائدةُ intéré إذ اعتبَروا الرِّبا ما زادَ مُعدَّله على حدٍّ مُعيَّن) أضعافاً مُضاعَفةً (أمام ما هو واقعٌ ضمن الحدِّ الذي يتعيَّن قانوناً أو في سوق رأس المال فتلك فائدةٌ مباحةٌ[1]، إلاّ أنّ الفائدةَ الممثَّلة للمبلغ المدفوع مقابلَ اقتراض أو استخدام النقود لفترة زمنية مُتفَقٌ عليها مُسبقاً لا تختلفُ في جوهرها عن الرِّبا الممثِّل لكلِّ فضل خالٍ عن عوض[2]، أي كلّ زيادة مشروطة ومحدَّدة على رأس المال بلا مُقابل سواءٌ في الدُّيون أو البُيوع أمّامن وجهة نظرٍ أُخرى فقد اعتبَر شومبيترSchumpeter × في إطار النظام الاشتراكيّ أنّ مُعدَّل الفائدة يُمثِّل النسبةَ بين فائض القيمة الذي يحصلُ عليه الرأسمالي من عمل العامل إلى رأس المال الثابت والمتغير[3]

ويُمكنُ التعبيرُعن ذلك من خلال العلاقة التالية:

$$i = pl / (c+v)$$

حيثُ:

i: مُعدَّلُ الفائدة

Pl: فائضُ القيمة

C: رأسُ المال الثابت (الآلات والمعدات)

V: رأسُ المال المتغيّر (أجور العاملين)

والملحوظ من خلال هذا التعريف أنّ فائضَ القيمة كُلَّه يحصلُ عليه الرأسماليُّ يُعتبَر فائدةً دون التمييز بين عوائد الاستثمار من ربح وفائدة.

أمّا في النظام الرأسماليّ فإنّ مُعدَّلَ الفائدة يُعَدُّ من المُتغيِّرات الاقتصاديّة المُهمّة على المستوَيَين الكُلِّيّ والجُزئيّ في النشاط الاقتصاديّ، والتي تؤثِّر وبشكلٍ مُباشر على قرارات العديد من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض وذات العجز؛ فتحدِّد طريقةَ التصرف في الدخول بين استهلاك وادخار وكيفية استخدام هذه المدَّخرات من جهة ومدى لُجوء المستثمرينَ ورجال الأعمال إلى الاقتراض لتمويل مشاريعهم من جهة أُخرى؛ لذا يُقدَّمُ مُعدَّلُ الفائدة من وجهة نظر الرأسماليينَ على أنّه: " السِّعرُ الذي يدفعُه المقترضُ نظيرَ استخدامه لمبلغ من المال خلال فترة زمنية مُعيَّنة"[4]، لكنّه يختلفُ بعضَ الشيء عن أسعار السِّلع والخدمات بأنّه ليس سعراً مُطلقاً؛وإنّما هو نسبةٌ بين التكلفة النقدية للاقتراض والمبلغ المقترَض، وعادةً ما يُعبَّرُ عنه بنسبة مئوية لفترة زمنية تُقدَّر بالسَّنَة. أو هو السِّعرُ الاقتصاديُّ للزّمن، فالعونُ الاقتصاديُّ المقترِضُ يشتري منفعةً آنيّةً للنقود تمنحُه قُدرةW شرائيةً عاجلةً، مقابل تأجيل الاستهلاك من قِبَل المُقرِض ويمكن التعبير عن ذلك رياضيّاً كما يلي:

$$i = I / C$$

حيثُ:

i: مُعدَّلُ الفائدة

I: التكلفةُ النقديةُ للاقتراض (مبلغُ الفائدة)

C: المبلغُ المقترَضُ

وقد عُرِّفَت لدى بعض أعلام الرأسمالية ومُفكِّريها؛ إذ عرّفها آدمُ سميث على أنّها ثمنٌ لاستخدام رأسَ المال الناتج عن تضحية (ادخارية) حقيقيّة وعليه فهو لم يفرق بين الرِّبح والفائدة، كما اعتبر كاسل في كتابه" طبيعةُ وضرورة الفائدة" أنّ الاستثمارَ هو الطلَبُ على الانتظار والادخارُ هو عرْضُ الانتظار بينما مُعدَّلُ الفائدة هو " الثمنُ" الذي يُحقِّق التعادُلَ بينهما، واعتبرها فيشر في كتابه " نظريةُ الفائدة" ثمنَ عدم الصّبر على إنفاق الدخل وفرصة الاستثمار، أما مارشال في كتابه " أصولُ علم الاقتصاد" فقد قدَّمها على أنّها الثمنُ الذي يُدفَعُ لاستخدام رأس المال في أية سوق، في حين عرّفها والراس على أنّها المُعدَّلُ الذي يُعادِلُ بين الادخار والاستثمار الكليّ، ويُوازنُ بين الرغبة في الاحتفاظ بالثروة في شكل نقديٍّ مع الكميّة المتاحة من النقود حسب كينز[6].

وبالتأمّل في هذه التعريفات نجدُ أن مُعدَّلَ الفائدة يُنظَرُ له تارةً على أنّه عائدٌ على الأموال المقترَضة بالنسبة للوحدات المقرضة وتارةً أنّه تكلفةٌ على الأموال المقترضة بالنسبة للوحدات المقرضة، أمّا بالنسبة للبنوك وتماشياً مع دورها في الوساطة الماليّة؛ فإنّه يُعتَبَرُ تكلفةً عندما يُدفَعُ للمودعين وإيراداً عندما يحصَّل من المقترِضين.

٢. مُسوِّغاتُ مُعدَّل الفائدة

إنّ المُتتبِّعَ لتاريخ الفكر الاقتصاديّ والباحثَ في موضوع الفائدة يَجدُ أنّ تسويغَها وشَرعنَةَ التعامُل بها. شَرٌّ لعنة. يَرجِعُ إلى العصور الوسطى في أوروبا؛ وذلك بعدَ تنازُل الكنيسة تدريجيّاً عن موقفها المناهض للرِّبا أو الفائدة من جهة وسعي اليهود لتدويل التعامُل بها بالنظر للدور التِّجاريّ الذي يؤدونه من جهة أُخرى، لتتّوسَّعَ الفكرةُ أكثر مع بداية ظهور الدولة الحديثة وتطوّر النشاط الاقتصاديّ وتطوُّر العلوم الطبيعيّة واكتشاف

العالَم الجديد؛ فأصبحَ التعاملُ بالفائدة أمراً طبيعيّاً وقد سوّغت آنذاك بأمرين اثنين أولهما أنّها تعويضٌ للمقرض عن التكلفة التي يتحمّلُها من ناحية المُخاطرة أو من ناحية الرِّبح الذي يُضيعه نتيجةَ عدم استعماله لنقوده بنفسه، وثانيهما أنها تُمثِّل نَصيبَ الدائن من الأرباح التي حصلَ عليها المقترض باستخدامه للأموال المقترَضة، وبظهور الرأسماليّة بمدارسها ومنظّريها بُنيت نظرياتٌ عديدةٌ في سبيل تسويغ آليّة التعامُل بالفائدة وتحديد مستواها نحاولُ سردَها في النقاط التالية:

٢,١نظريةُ إنتاجية رأس المال: جَعلَ الفكرُ الاقتصاديُّ الرأسماليُّ الذي وضعَت أسسَه المدرسةُ الكلاسيكيّةُ لكلِّ عنصر من عناصر الإنتاج عائداً يُقابلُه (الأرض، رأس المال، العمل والتنظيم)؛ فاعتبرتَ رأسَ المال ذا طبيعة إنتاجية وشرّعت أخذَ الفائدة عنه عندَ تقديمه للآخرين؛ أي أنّ هذه النظريةَ تجزمُ بأنّ جلبَ الربح صفةٌ ذاتيةٌ في رأس المال، فيكون أخذُ المقرِض شيئاً من ذلك الربح أمراً طبيعيّاً[٧]، ولكنّ أصحابَ هذه النظرية لم يفرِّقوا بين رأس المال النقديّ الممثِّل لمجموع المبالغ النقدية التي تُستخدمُ في تمويل العملية الإنتاجية ورأس المال المادّيّ (الآلات والمعدّات) الذي يُساهمُ في العمليةَ الإنتاجية ويُقابلُه أجرٌ يُحسَبُ على أساس مساهمة الآلة في عملية الإنتاج ومقدار الإهتلاك الدوريّ لها. أمّا رأسُ المال النقديّ فإنّ صفةَ الربحية فيه ليست قطعيةً؛ فكثيراً ما يؤدّي استثمارُه إلى خسارة؛ لذا لا يصحُّ القولُ بقطعية إنتاجية رأس المال ليتمَّ أخذُ فائدة عليه. أمّا عن كون الفائدة عنصراً من عناصر التكلفة تسويغٌ مرفوضٌ؛ لأنّها تتميّزُ عن غيرها من العناصر بأنّها أكيدةُ السَّداد ولا تتساوى مع التكاليف الأُخرى في تحمُّل نتائج العمل من ربح أو خسارة، كما لا يمكنُ عتبارَها ثمناً أو أجراً لرأس المال؛ لأنّه يدخُلُ جَنْباً إلى جنبٍ مع العمل في عنصر التنظيم الذي يُقابلُ عائدَ الربح؛ لذا فالربحُ يُقابلُ عُنصرَي العمل ورأس المال معاً[٨].

٢,٢نظريةُ التفضيل الزّمنيّ: يتأثّرُ مُعدَّلُ الفائدة حسب بوم بافريك Bohm Bawrek مؤسِّس هذه النظرية بمدى تضحية الأفراد بدخولهم الحاضرة في مُقابل تكوين استثمارات مستقبلية، ويسوّغُه بوجود فرق بين الثمنَين الحاضر والمؤجّل في قيم السِّلع، فقيمةُ الحاضر أكثرُ من قيمة المستقبل؛ لذا يُزادُ في ثمن القُروض حتى تساوي قيمةَ الحاضر، ويُضافُ لها تسويغٌ آخرُ يعتبرُ الفائدةَ بمثابة ثمن يُدفَع مُقابلَ انتظار المدخر وتعويضه عن حرمانه من ماله بمال يُضافُ إلى أصل القرض. هذه النظريةُ أعطت للزمن قيمةً اقتصاديةً كبيرةً واعتبَرته عُنصراً من عناصر الإنتاج مثلَ العمل ورأس المال وهذا هو مَدخلُ النقد فيها؛ إذ لا يتّفقُ الجميعُ على اعتباره عُنصراً من عناصر الإنتاج، حتّى وإن كان له تأثيرٌ قويٌّ على النشاط الاقتصاديّ وعلى قرارات الأفراد والجماعات.

٢,٣نظريةُ المخاطرة: هذه النظريةُ مفادُها أنّ الدائنَ يخوضُ نوعاً من المغامَرة قد تُفقدُه مالَه إذا عجزَ المدينُ عن الوفاء بدَينه؛ لذا يكونُ من حقِّه الحصولُ على أجر أو مُكافأة له على مغامَرته بماله وتعويضاً له عن خطر عدم السَّداد الذي قد يتعرّضُ له، والجوابُ على هذه الدعوى من وجهين: أوّلهما أنّ أخذَ الفائدة لا يُشكِّلُ في الحقيقة تعويضاً عن عدم السَّداد؛ لأنّ هذه الفائدةَ غيرُ مرتبطة بالخطر ولن تغطّي مبلغَ القرض الذي يُحتمَلُ عدمُ سداده كله والضمانُ الذي يُقدِّمه المقترضُ كفيلٌ بمُواجهة هذا النوع من الخطر، وثانيهما أنّ المخاطَرةَ ليست شيئاً نافعاً يُقدِّمُه المُقرض للمقترض حتّى يأخُذَ ثمناً عنه، إنّما هو حالةٌ شُعوريّةٌ يعيشُها الإنسانُ الذي يُقدمُ على أمر يخشى عواقبَه[١٠].

إنّ كُلّ هذه النظريات المسوِّغة لمعدَّل الفائدة، أو حتى المحدِّدة له. كنظرية الأرصدة القابلة للإقراض ونظرية تفضيل السيولة أو نظرية هيكس. قد اتفقت على اعتبار سعر الفائدة ثمناً وإن اختلفت فيما يتعلّقُ بمقابل هذا الثمن.

٣.وظائفُ معدّل الفائدة

باعتبار مُعدَّل الفائدة جُزءا من الآليّة السِّعريّة في اقتصاد السوق الرأسماليّ، فإنّ له عدّةَ وظائفَ يختصُّ بها:

١,٣ دورُه في الادخار والاستثمار: يؤدّي مُعدّلُ الفائدةحسب مُنظّري الفكر الرأسماليّ دوراً في ضمان تدفُّق الأموال من الوحدات المدّخَرة إلى الوحدات ذات العجز، ويعطي إشارات عن حالة السوق بجانبَي العَرض والطّلب؛ فارتفاعُ مُعدّلات الفائدة يعطي إيعازاً للوحدات المدّخرة بتقديم حجم أكبرَ من الادخار، بينما يؤدّي انخفاضُها إلى تقليص الأموال المتدفِّقة للأسواق الماليّة والقطاع المصرفيّ. بالمقابل وبالنسبة للوحدات ذات العجز يعني ارتفاعُ معدَّلات الفائدة زيادةَ تكلفة الإقتراض لغرض الاستثمار ممّا يؤدّي لانخفاضه، بينما يحفزُ انخفاضُها الإسراعَ بتنفيذ المشاريع الاستثمارية ورفع وتيرة النموِّ الإقتصاديِّ[١١]. والجدير بالذِّكر أنَّ قيامَ مُعدَّل الفائدة بهذا الدور يرتبط بمرونة كُلٍّ من العَرض والطّلب؛ فبالنِّسبة للمُدخرين يؤدّي مستوى الدخل الدورَ الأهمَّ في الادخار، بينما تؤدّي تغيّرات الفائدة دوراً أقلَّ في تحفيزه وتنشيطه، ومن جهة العَرض يتّخذُ المستثمرونَ قراراتهم على أساس إنتاجية رأس المال المستثمَر؛ وهذا ما أثبتتْه النظريةُ الكينزية وقوفاً على الانتقادات التي وجّهتها للكلاسيك.

٢,٣ دورُه في تخصيص الموارد: يُؤدّي مُعدَّلُ الفائدة دورَه في عملية تخصيص الموارد في الاقتصاد الرأسماليّ على ثلاثةمحاور[١٢]:

- تخصيص الاستهلاك والإنتاج عَبرَ الزمن. تحديد الادخار والاستثمار؛ إذ عن طريق مُعدَّل الفائدة يتمُّ تسوية المعاملات الحدّية للتحويل والإحلال بين كل زوج من العناصر والنواتج عَبرَ الزمن، وهو شرطُ الأمثليِّة عَبرَ الزمن.

ترتيبُ البدائل الاستثمارية المتاحة؛ إذ يُقدَّمُ مُعدَّلُ الفائدة أداةً لخصم القيم المستقبلية لغرض مُقابلَة البدائل الاستثمارية؛ بحيث يُمكن اختيارُ البدائل ذات العائد الأقصى.

- يُؤدِّي مُعدَّلُ الفائدة دوراً توزيعياً؛ إذ أنه يُعتبَر العائدَ الذي يحصلُ عليه رأسُ المال النقديِّ كأحد عناصر الإنتاج، ويقوم مُعدَّل الفائدة بدوره في تسوية الإنتاجيات الحدّية مع مُعدَّل الفائدة في كافّة أوجه الاستخدام المختلفة على نحو لا يُمكن معَه لأيٍّ من مالكي رأس المال النقديّ عند التوازن أن يحصلَ على عائدٍ أكبرَ نتيجةَ نقل رأس ماله من نشاطٍ إلى آخرَ.

ويستندُ الرأيُ القائلُ بكفاءة مُعدَّل الفائدة في التخصيص الأمثل للموارد إلى نظرية كينز في الكفاية الحدّية لرأس المال والتي مفادُها: أنّ أيَّ مشروع استثماريٍّ إنّما يُراعى لإنجازه دراسةُ مُعدَّل الربح المتوقَّع مقابلةً بمُعدَّل الفائدة[٣]، غير أنّنا نرى أنّ هذه القاعدة تتنافى والتخصيصَ الأمثلَ للموارد؛ لأنّها تدفعُ للاستثمار في المشاريع الأكثر ربحيّةً حتى وإن لم تكن في خدمة المجتمع، في حين أنّه وإذا ما احتاج المجتمَعُ إلى مشاريعَ أقلَّ ربحيّة؛ فإنّ أصحابَ رؤوس الأموال يتّجهونَ للادخار، أضف إلى ذلك أنّ الغريزةَ الربحية للبنوك والمؤسَّسات المالية تدفعُ بها لتمويل المشروعات الكبيرة بالنظر للملاءة الماليّة لأصحابها، أمّا بالنسبة للمشروعات المتوسطة والصغيرة فإنّ فُرصة حصولها على تمويل تكونُ أقلَّ، وإن وُجدت فبتكلفَة أعلى أي بمعدلات فائدة أكبَر؛ وهذا ما يُكوِّن ويُعزِّزُ من الاتجاهات الاحتكارية ويوسِّع الهُوّة بين طبقات المجتمع الواحد.

٣,٣ دورُه في السياسة النقديّة: يُعَدُّ مُعدَّلُ الفائدة أداةً مُهمَّةَ من أدوات السياسة النقدية الرامية لتحقيق الاستقرار الاقتصاديّ والتوازن العامّ إلى جانب كلٍّ من مُعدَّل إعادة الخصم، سياسة السوق المفتوحة والاحتياطيّ الإجباريّ، وهدفاً عاملاً ووسيطاً ونهائيّاً من أهدافها؛ إذ يُعدُّ من أهداف السياسة النقدية العاملة (الممكن السيطرة عليها) بالنظر لقابليّته للقياس والدّقّة في تحديده تماشياً مع الوضع الاقتصاديّ السائد من تضخم أو كساد وذلك إمّا برفعه(سياسة نقدية انكماشية) أو تخفيضه (سياسة نقديةٍ توسُّعية)، وهدفاً وسيطاً ونهائياً تسعى السُّلطاتُ النقديّةُ للمحافظة على استقراره والسيطرة على تقلّباته.

ولكنّ تغيّرات هذا المعدَّل لا تكونُ دائماً حسبَ المتوقَّع أو المرغوب؛ فقد ينخفض مع اتّباع سياسة توسعيّة، وقد ينخفضُ لأسباب أُخرى، كقرار قطاع الأعمال بتخفيض الاستثمار أو انخفاض الطلب الاستهلاكيّ ولو مع اتّباع سياسة إنكماشية، وبالمثل قد يرتفعُ بزيادة الإنفاق الحكوميِّ والطلب الاستهلاكيِّ المحفِّز للاستثمار ولو مع اعتماد سياسة توسعية، ممّا حدا بالنقديينَ خاصَّةًإلى اعتبار مُعدَّل الفائدة مؤشِّراً مُضلِّلاً فيما يتعلق باتجاه السياسة النقدية؛ إذ أنّ استخدامَها كمؤشِّرٍ قد يؤدي لاعتماد سياساتٍ غير مناسبة[١٤].

٤,٣ دورُه في السوق النقديّ: يؤدّي مُعدَّلُ الفائدة دوراً مركزياً في عمل الأسواق النقدية؛ وذلك من خلال ارتباطه بمعظَم إن لم يكن بكلِّ أدوات التعامُل فيها؛حيث يمثِّل الثمنُ الذي يدفعُه المقترِضُ لكي يكون له التصرُّفُ في رأس المال أو في مقابل الفرصة البديلة التي يتمُّ التضحية بها من طرف المقرض عند تخلّيه عن رأس ماله خلال فترة زمنية مُعيّنة، ويمثِّل مُعدَّلُ الفائدة في الأسواق النقدية تكلفةً فعلية يتحمَّلها المستثمرُ (تكلفةً مُضحّىً بها في حالة استخدام الأموال الذاتية وتكلفةً فعليّةً في حالة اللجوء للأموال الخارجية) من جهةٍ وعائداً لبعض الأوراق المالية المتداولة في الأسواق النقدية من جهة أُخرى، كما أنّ المستثمرَ في الأغلب يُقابل بين مُعدل الفائدة الذي يمكنه الحصولُ عليه من توظيف أمواله بشكل وديعة مصرفية، وبين عائد استخدام هذه الأموال بالاستثمار في شراء الأوراق المالية والأدوات الماليّة التي يتمُّ التعامُلُ بها في الأسواق النقدية، فإذا كان العائدُ المتوَّقَعُ تحقيقُه أعلى من معدَّل الفائدة يتمُّ اتخاذُ القرار بالاستثمار فيها، وهكذا فإنّ مُعدَّلَ الفائدة في مُقابلته بمُعَدَّل العائد المتوقَّع هو الذي يُحدِّد الاستثمارَ في الأسواق النقدية من عدمه[١٥].

٥,٣ دورُه في السوق الماليّ: يتجلّى دورُ مُعدَّل الفائدة على مستوى السوق الماليّ في السوق السنَديّ؛

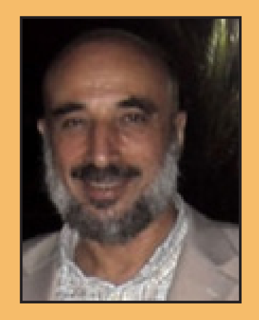
إذ يُعتبَر أهمَّ متغير في هذا السوق؛ فيؤثِّر على قرارات المستثمرينَ في المفاضلة بين فُرص الاستثمار المختلفة داخلَ السوق وخارجها، وذلك لأنّه المتغيرُ الأوّلُ في حساب العائد على السّندات؛ إذ أنّ القاعدةَ العامَّة في حساب هذا العائد هو: أنّه سعرُ الفائدة الذي يُساوي بين القيمة الحالية للمدفوعات المستقبلية من وراء الأصل الماليّ مع قيمة الأصل الجارية، وبعبارة أُخرى فإنّ سعرَ السنَد في سوق كفؤٍ يساوي في كلِّ لحظة مجموعَ القيم الحالية للتدفّقات النقدية التي يحصل عليها حاملُ السنَد على طول فترة الاستحقاق[١٦]، ويمكنُ التعبيرُ عن ذلك رياضياً كما يلي:

$$P=c/(1+r)^{t}+c/(1+r)^{t+1}+c/(1+r)^{t+2}+.........+c/(1+r)^{t+n}+v/(1+r)^{t+n}$$

حيث: p: هو سعرُ السند في السوق c: هو الكُوبون أو مبلغُ الفائدة r: مُعدَّلُ العائد v: القيمةُ الاسميةُ للسند

t+n المدّةُ الكُليّةُ (المدّةُ الباقيةُ إلى تاريخ الاستحقاق) حيث تُمثِّلُ n عددَ السنوات الباقية وt تُمثِّل المدّةَ الباقيةَ إلى تاريخ تقطيع الكُوبون الموالي. فالسِّعرُ السوقيُّ للسنَد يرتبطُ بمُعدَّل الفائدة السائد في السوق (الجاري) مُقابَلةً بمُعدَّل الفائدة على السند (الاسميّ)، فإذا انخفضَ مُعدَّلُ الفائدة الجاري عن مُعدَّل الفائدة الاسميِّ؛ فإنَّ القيمَ السُّوقيةَ للسند سوف ترتفعُ؛ نظراً لأنّ المُستثمرَ يتوقَّعُ عائداً أكبرَ عليها، والضِّدُّ بالضِّدِّ؛ ففي حال ارتفاع مُعدَّل الفائدة الجاري عن مُعدَّل الفائدة الاسميّ؛ فإنَّ السُّوقية للسندَ سوف تنخفضُ بالنظر لحصول المستثمر على عائد أقلَّ من عائد السوق. ومن خلال هذا كلِّه يُمكنُ القولُ أنّ مُعدَّلَ الفائدة يؤدّي دوراً مُهمّاً في قرار الاستثمار في أوراق الماليّة معينّة (سندات) دونَ غيرها.

٦,٣ دورُه في إدارة التدفقات الماليّة الدوليّة: يُعتبَر مُعدَّلُ الفائدة من المتغيِّرات المُهمَّة في التأثير على تدفُّق الأموال على المستوى الدوليّ؛ فارتفاعُ مُعدَّل الفائدة في بلد ما يؤدّي إلى تدفّق الأموال تُجاهَ ذلك البلد؛ وذلك وفقَ آليّتين اثنتين: أوّلاهما أنّ ارتفاعَه يشجِّعُ الوحدات المقرضة في البُلدان الأُخرى على استثمار أموالها في البلد الذي يُعطي عائداً أعلى، في حين يدفعُ الوحدات المقترضة إلى البحث عن مصادرَ أُخرى للإقراض وبسعر فائدة أقلّ، وثانيهما وفق آلية الصرف الذي يتغيَر تبعاً للتدفُّقات النقدية من وإلى البلد؛ إذ تُساهمُ التدفقاتُ النقديةُ الداخليةُ (التي تعني زيادَ الطلب على العملة المحلية) في تحسين سعر صرفها تُجاه عملة البلد المقابل إلى الحدّ الذي تُصبح فيه عملية التوظيف غيرَ مُربحة؛ فارتفاعُ قيمة العملة المحلية يعني انخفاض عائدها عند القيام بعملية التحويل من قبَل المستثمر الأجنبيّ[١٧]، وتستمرُّ عمليةُ التعديل إلى حدِّ مستوى تعادُل مُعدّلات الفائدة، وهكذا يتّضح جليّاً دورُ مُعدَّل الفائدة على المستوى الدوليّ.



د. عبد الفتاح محمد أحمد صلاح
دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي

(البتكوين) عملةٌ الكترونيةٌ مُشفَّرةٌ قد تُسبِّب أزمةً اقتصاديةً عالميةً جديدةً

لبيانِ حقيقة البتكوين Bitcoin كعملة إلكترونية تخيلية مُشفَّرة حديثة الظهورِ في العالَم، ليس لها وجودٌ فيزيائيٌّ على أرضِ الواقع، يتمُّ تداولُها عَبرَ الإنترنت فقط؛ فإنّ الأمرَ يتطلّبُ الحديثَ عن العُملات الورقية التي تُصدرُها البنوكُ المركزيةُ في مختلف دول العالَم، وهو ما يعودُ بنا إلى ما كتبَه مؤرِّخُ الديارِ المصرية العالم الجليلُ "تقيُّ الدين المقريزي" رحمه الله منذُ أكثرَ من ستمائة عامٍ عن النقود ودعوته إلى العودة إلى نظام النقود الذهبية.

الإمامُ المقريزيُّ يسبقُ عَصرَهُ:

ذَكرَ المقريزيُّ في كتابه "شذورُ العقود في ذكر النقود" النقودَ التي تعاملَ بها العرب في الجاهلية وأوزانَها، وإقرارَ الرسول صلّى الله عليه وسلمَ لهذه النقود، بشرط أن يكونَ التعامُل بها وَزناً لا عدّاً؛ لاختلاف أحجامها، وتناولَ بيانَ النقود من عهد الخلفاء الراشدينَ حتى عهد الدولة المملوكية مع تركيزه على أهمية أن تكونَ النقودُ مسكوكةً من الذهب والفضّة، وانتقدَ استخدامَ "الفلوس" المعدنيةَ المسكوكة من النحاس أو البرونز أو الحديد في التعامُل، والعجيبُ أنّ الفلوسَ جمع فلس وهو مشتّق من الإفلاس، حيث يُقالُ أفلسَ الرَّجُلُ أي صارَ مُفلساً؛ بمعنى أنَّ نقودَهُ الذهبيةَ والفضّيةَ تحولّت إلى فلوس مسكوكة من معادنَ رخيصة.

أمّا كتابُه "إغاثةُ الأُمّة بكشف الغُمّة" فقد ذَكرَ فيه مرحلةَ ضرب الدولة الإسلامية للنقود الخالصة من الذهب في العهدَين الأمويّ والعباسيّ، وخصّصَ فصلاً للنقود في مصرَ بيّن فيه أنّها كانت من الذهب والفضّة قبل أن يبدأ المماليك في ضرب الفلوس من المعادن الرخيصة، ومن أهمِّ ما وردَ في هذا الكتاب هو أنّ المبالَغة في ضرب النقود من غير الذهب والفضّة يؤدّي إلى ارتفاع الأسعار بما يؤثّر في أوضاع الطبقات المختلفة من الناس.

التحوّلُ من النظام الذهبيّ إلى النظام الورقيّ:

قَدّمت النقودُ الذهبيةُ والفضّيةُ خدماتٍ كبيرةً للاقتصاد لفترات طويلة ويرجع ذلك إلى الثبات النسبيّ في قيمة الذهب والفضّة إذ لا تتغيّرُ أسعارُهما تغيّراً كبيراً بسبب النُّدرة النِّسبية في كمياتهما، وهو ما يعني أيضاً أنّ وَزناً صغيراً منهُما يُمثّل قيمةً كبيرةً ممّا سواهما، وهذا يُسهِّلُ حملَهما ونقلَهما وحفظَهما باعتبارهما مخزناً للقيمة وأداةً لتسوية الديون والالتزامات المؤجّلَة، كما أنّ ارتفاعَ ثمنهما يُمكِّن من تجزئَتهما إلى أحجام وأوزان مختلفة للوفاء بالالتزامات المتعدِّدة، بالإضافة إلى صعوبة الغشِّ فيهما؛ إذ يُمكِن كشفُه بسهولة، الأمرُ الأخيرُ أنّ قيمتَهما كنقود لا تختلفُ عن قيمتهما كسلعة وهو ما يجعلهما يحتفظان بقيمتهما حتّى لو أُلغِيَ التعامُلُ النقديُّ بهما.



لهذه الخصائص التي تُميِّز النقودَ الذهبيةَ والفضّية فإنّ الإمامَ الغزاليَّ رحمه الله يذكر في إحيائه أنّ من نعم الله تعالى خَلقُ الدراهم والدنانير؛ إذ بهما قوامُ الدنيا، وأنّ الله تعالى قد خلقَهما لتتداوَلهما الأيدي، ويكونا حاكمَين بين الأموال بالعدل، وليُتوصّل بهما إلى سائرِ الأشياء؛ لأنّهما عزيزان في أنفسهما، ومَن مَلَكهما فكأنّه مَلَكَ كُلَّ شيء.

رغم أنّ النُّدرةَ النِّسبية للذهب والفضّة تُعتبَرُ ميزةً للنقود المسكوكة منهُما إلّا أنّه وفي أحيان كثيرة وبسبب تطوُّر الحياة الاقتصادية قد تحتاجُ الدولةُ إلى صك كمياتٍ كبيرةٍ من النقود لتغطية احتياجاتها الطارئة، وهو ما لا تتمكَّنُ الدولة من فعله في ظلِّ النظام الذهبيِّ؛ بسبب قلّة مخزون الذهب. وذلك ما حدثَ مع بداية الحرب العالَمية الأولى سنة ١٩١٤م ؛حيث لم يعُد مخزونُ الذهب قادراً على الوفاء بالتوسّع الضخم في النفقات، والحاجة الكبيرة إلى الإنتاج، فتمَّ وقفُ اتخاذ الذهبِ والفضّة كنقد، وهو ما أدّى إلى انهيارِ قاعدة الذهب وظهور النقود الورقية الإلزاميّة.

مراحلُ تطوّر النقود الورقيّة:

لقد مرّت النقودُ الورقيةُ بثلاث مراحلَ تُعتبَرُكلُّ مرحلة منها نوعاً من أنواع النقود الورقية، والتباينُ بينَ هذه المراحل يتوقّف على تغطيتها الذهبية، وهي على النحو التالي:

١- مرحلة النقود الورقية النائبة: وهي مرحلةُ الغطاء الذهبيِّ الكامل حيثُ كانت النقودُ شهادات أو صكوكاً أو سَندات تُعبِّر عن كميّة من الذهب أو الفضَّة مودَعة لدى الصائغ في البداية، أو لدى المصرف في مرحلةٍ تالية عند إنشاء المصارف، ثُمَّ لدى البنك المركزيّ عندما قرّرت الدولُ أنْ تُشاركَ المصارفَ في فوائد الإصدار النقديّ بتولّي إصدارِ سنداتِ الإيداع، وفيها عبارةٌ تُفيدُ أنّ هذا السندَ يُمثِّل كميةً كذا من الذهب أو الفضّة، مع تعهُّد من الجهة المصدِّرة بدفع قيمته عند الطلب بالعملةِ الذهبيَة أو الفضّية.

٢- مرحلةُ النقود الورقية الوثيقة: في هذه المرحلة أصدرت البنوكُ المركزيةُ النقودَ الورقيةَ بدون أن تكونَ مُغطّاةً بالكامل بالذهب، واكتفت بالتغطية الجُزئية بنسبةٍ مُعيّنة، مع استمرار قابلية هذه الأوراق للتحوّل إلى ذهب، ومع زيادة النشاط الاقتصاديّ بمُعدَّل يفوقُ الزيادةَ في الرصيد الذهبيِّ استمرت نسبةُ التغطية الذهبية في التناقُص، ومع هذا ظلَّ الناسُ يتداولُونها اعتماداً على الثِّقة في الجهةِ التي تُصدرُها، ومن هنا جاءت تسميتُها "بالوثيقة".

لقد أدركَت البنوكُ بخبرَتِها أنّ نسبةً قليلةً ممّن بيَدِهم الصُّكوكُ الورقية يعودونَ إليها لصرفها بالعُملة الذهبية؛ ممّا شجّعَها على إصدار صكوك من غير أن تكونَ مُغطّاةً تماماً بالذهب أو الفضّة، وتُعدُّ مرحلةُ النقودِ الوثيقةِ المرحلةَ التمهيديةَ للخُروج على النظام الذهبيّ؛ وذلك بجَعل القيمة الاسمية للنقود المُدرَجة على الوثيقة تزيدُ عن القيمة الحقيقية للنقود الذهبية المودَعة لدى البنك، واستمرَّ التناقُصُ في الغطاءِ الذهبيِّ للوثيقة حتّى الوصول إلى إصدار النقود الاصطلاحية أو القانونية غير المُغطّاة.

٣- مرحلةُ النقود الورقية الإلزامية: وهي المرحلةُ التي نحياها؛ وفيها تُصدرُ الدولةُ بواسطة البنك المركزيِّ أوراقاً نقديةً غيرَ مُغطّاة بالذهب أو الفضة، وغيرَ قابلة للصرف بهما، وتعرضُها للتداول بقوّة القانون، وهي مُجرَّدُ قُصاصة ورقيةٍ، إذا ألغت الدولة التعامُلَ بها أصبحت بلا قيمة.

العُملاتُ الورقيةُ كبديل للنقد الذهبيّ:

إنّه حينما تُطلَقُ كلمة العُملَة؛ فإنّها تعبِّر عن مَعنيَين:

١-العُملة الورقية المحلية المتداولة داخلَ البلد الذي أصدرَها كالجُنيه في مصرَ، والدولار في أمريكا، واليورو كعُملة موحَّدة لدول الاتحاد الأوروبيِّ، والفرنك السويسريّ، وغير ذلك من العُملات الورقية لدول العالَم.

٢-التعبير عن النقود بصفة عامّة؛ فعندما يُقال: أحكامُ العُملات فالمقصودُ أحكامُ النقود، وكذلك عند ذكر زكاة النقود؛ فإنّ المعنى ينصرفُ إلى زكاة العُملات الورقية؛ لعدم وجود النقود الذهبية.

ولأنّ النقودَ الورقيةَ ليسَت أصلاً عينيّاً قائماً بذاته يتولَّدُ عنه دَخلٌ، والنقدُ الورقيُّ على اختلاف فئاته نقدٌ اصطلاحيٌّ يستمدُّ قيمتَه المطبوعةَ عليه بقوّة القانون، وهو لا يخرُجُ عن كونه إمّا مقياساً للقيمة، أو وسيطاً لتسهيل تبادُل السِّلَع والخدمات في الاقتصاد العينيّ الحقيقيّ، أو مخزناً للقيمة وأداةً لتسوية الديون والالتزامات المؤجّلَة؛ ولأنّ النقودَ الورقيةَ لا تُطلَبُ لذاتها؛ بل لوظائفها وما يُمكنُ الحصولُ عليه من سلع وخَدمات بواسطتها، لذا ينبغي أن تتمتّعَ العُملاتُ الورقيةُ بثبات نسبيٍّ في قيمتها، وألا تتحوّلَ إلى سلعة تُباعُ وتُشترى، فإن حدثَ هذا انعدمت ثقةُ المتعاملينَ فيها وفقَدت قيمتَها.

البتكوين نقودٌ إلكترونية لما بعدَ العُملات الورقية:

إنّ عدمَ تغطية البنوك المركزية للعُملات الورقية التي تُصدرُها بأي مَعدنٍ له قيمةٌ ذاتيةٌ، وتوسّع البنوكِ التجاريةِ في التصرّفِ في ودائع العُملاء بدون إذنِهم بالتمويل والإقراض بفائدة لعملاءَ آخرينَ وللدولة بعدَ الاحتفاظ بجزءٍ بسيط منها في حدود ١٠٪ كاحتياطيٍّ نقدي لمواجهة طلبات سحب أصحاب الودائع الفعليةش، مع فتح حسابات جاريةٍ للمتموِّلين والمُقترضين، والتعامُل مع هذه الحسابات على أنّها ودائعُ جديدةٌ، مع أنّها ليست ناشئةً عن إيداعٍ نقديٍّ حقيقيٍّ، هو ما يؤدّي إلى مُضاعَفة حجم النقود التي يتعامَل بها البنكُ أضعافَ ما يتوافرُ لديه من إيداعاتٍ حقيقية، وهذا ما يُعرَفُ بتوليد النقود أو تكوين الودائع، وممّا لا شكّ فيه أنّ هذه الأمورَ فتحَت البابَ أمامَ الهُواة والمُغامرين والمُقامرينَ والحالمينَ بالثراء السريع من دون بذل جَهد أو عمل إلى ابتكارٍ وإصدار أنواع جديدة من النقود الافتراضية بعيداً عن رقابة البنوك المركزية للدول.

كُلُّ ما تُريدُ معرفَتَه عن عُملةَ بتكوين المُشفَّرة:

البتكوينُ عملةٌ افتراضيةٌ إلكترونيةٌ تشفيريةٌ يُمكنُ مقابلتُها بالعُملات الرسمية المستخدَمة حاليّاً كالدولار واليورو؛ ولكن مع عدّة فروق جوهرية من أبرزِها أنّها عُملَةٌ إلكترونية بشكل كامل يتمُّ التداولُ بها عَبرَ الإنترنتَ فقط من دون وجود فيزيائيٍّ لها. كما أنّ البتكوين يختلف عن العُملات التقليدية في عدمِ وجود سُلطة مركزية أو بنك مركزيٍّ يقفُ خلفَ إصدارِها. لقد قُدِّمت البتكوين أوّلَ مرّةٍ في ورقة بحثية سنةَ ٢٠٠٨م من شخص مجهول الهُوِيَة يُدعى "ساتوشي ناكاموتو" والبعضُ يتحدّثُ عن أن الذي ابتكرها مجموعةٌ من الطَّلبة الأيرلنديين يتخفّون وراءَ هذا الاسم المُستعار، وقد وصفها بأنّها نظامٌ نقديٌّ إلكترونيٌّ يُعتمَد في التعامُلات المالية على مبدأ النّدِّ للنّدِّ "Peer- To-Peer"، وهو مُصطلَحٌ تقنيٌّ يعني التعامُلَ المباشرَ بين مُستخدمٍ وآخرَ دونَ وجود وسيط، وقال أنّ الهدفَ من عُملة البتكوين التي عُرِضَت للتداول لأوّل مرّة سنةَ ٢٠٠٩م هو تغييرُ الاقتصاد العالميِّ بالطريقة نفسها التي غيّرت بها الويب أساليبَ النَّشر.

إصدارُ أو تعدينُ البتكوين:

إذا كانت الدولُ تقصرُ إصدارَ عُملتها الورقية على بُنوكها المركزية؛ فإنّ الإصدارَ الافتراضيَّ للبتكوين أو ما يُطلَقُ عليه "تعدين البتكوين" يتمُّ بواسطة "المعدنين"، وعمليةُ التعدين ليست مقصورةً على جهةمركزية أو أشخاص مُعيّنين؛ بل هي مُتاحَةٌ للجميع وفي أيِّ مكانٍ في العالَم، ولكنَّها تتطلَّبُ وقتاً وكمبيوتراً سريعاً بمواصفات عالية تسمَحُ بتحميل "برنامج التعدين المجانيِّ" أو Bitcoin Miner، بهذا البرنامج يُمكنُ حَل عدد من الألغاز التي يحصَل عليها المُعدن من شبكة البتكوين ويُسمّونَها خُوارزميّات، -والخُوارزمية هي مجموعةٌ من الخُطوات الرياضية والمَنطقية والمُتسلسلة اللازمة لحلِّ مُشكلة ما- بعد الانتهاء من حلِّ الخُوارزميات يقومُ البرنامجُ بإصدارِ عُملة بتكوينٍ وإضافتها إلى المحفظَة الإلكترونية لمَن قام بالتعدين.

ضوابطُ إصدار البتكوين:

كما أنّ طباعَةَ العُملات الورقية يخضَعُ لضوابطَ حتّى لا يَحدُثَ التضخّمُ؛ فإنّ مبتكري عُملة البتكوين تجنُّباً لمخاطر التضخُّم حدّدُا سقفَ إصدارها بـ ٢١ مليون وحدة حول العالَم، تمَّ إنتاجُ ١٤ مليون وحدة منها حتّى الآنَ،

ومن المنتَظر الوصولُ إلى كامل الإصدار في الفترة من سَنة ٢٠٢٥م إلى ٢٠٣٠م؛ حيث يتمُّ في هذه الأيام إنتاجُ ٢٥ بتكويناً حولَ العالم كُلَّ ١٠ دقائق، ويتمُّ تقليصُ هذه الكمية إلى النِّصف كلَّ ٤ سنوات إلى أن يتمَّ إنتاجُ آخر بتكوين، وبَعدَها يُمكنُ الحصولُ على البتكوين عن طريق الشراء فقط ولا يتمُّ توليدُه من خلال التعدين؛ وليضَمَنوا ذلك وضَعوا كُودها بحيثُ تزدادُ صعوبةُ إنتاجها عن طريق التعدين، وذلك بتعقيد الخُوارزميات المطلوبُ حلُّها كلّما كثُر عددُ المعدنين مع مرورِ الزمنِ حتّى يتوقّفَ إصدارُها تماماً. وللتّغلُّب على نُدرة البتكوين إذا تحوّلت إلى عُملة العالَم في المستقبَل كما يتوقَّعُ البعضُ؛ فإنَّ مَن ابتدعَها جعلَها قابلةً للتقسيم إلى جُزيئات أصغرَ تُسمى "الساتوشي"، فكُلُّ بتكوين يحتوي على ١٠٠ مليون ساتوشي، وهو ما يَسمَحُ للقيمةِ الإجمالية لها أن تصل إلى أيِّ رقْم بما يُلبِّي احتياجات العالَم من النقود.

خصائص عُملة البتكوين:

١. عُملةٌ تَخيلية ليس لها أيُّ وجود فيزيائيٍّ وليس لها أيُّ قيمة فعلية.
٢. عملةٌ غيرُ نظامية؛ بمعنى أنّها غيرُ مدعومة من أيِّ جهةٍ رسميّة أو مؤسَّسية أو خاصّة.
٣. تُستخدَمُ من خلال الإنترنت فقط وفي نطاق المؤسَّسات والشَركات التي تقبَلُ التعامُلَ بها.
٤. يُمكنُ تبادُلُها بالعُملات الورقية مثل الدولار واليورو بعمليات مُشفَّرة عبرَ الإنترنت.
٥. عملياتُ التبادُل التجاريّ تتمُّ من شخصٍ لآخرَ بصورةٍ مباشرة دون حاجة لتوسيط البنك.
٦. لا يوجَدُ حدٌّ معيّنٌ للإنفاق أو الشراء كما في بطاقات الائتمان المختلفة.
٧. عدمُ إمكانِ تتبُّع أو مراقبة العمليات التجارية التي تتمُّ بواسطتها.
٨. البتكوينُ هو الأشهَرُ وليس الأوحدُ:

البتكوينُ هو العُملةُ التشفيريةُ الأكثرُ شُهرةً على شبكة الإنترنت؛ ولكنّها ليست العُملةَ التشفيريةَ الوحيدةَ حيثُ يتوفّر حاليّاً ما لا يقل عن ٦٠ عملة تشفيرية مختلفة منها ٥ عملات على الأقلّ يمكن وصفُها بالرئيسة بناءً على عدد المستخدمينَ لها، واتساعِ بنية الشبكة التي تقبَل التعامُلَ بها، وعدد الأماكن التي يُمكن من خلالَها استبدالُ العملة الافتراضية التشفيرية بالعُملات الورقية الأخرى، وجميعُ العُملات التشفيرية الموجودة حاليّاً تَستنسخُ المصدرَ المفتوحَ لعُملة البتكوين مع إدخال بعضِ التعديلات عليه ومن ثَمَّ إطلاقُ عملة جديدة، ومن أمثلة هذه العُملات:

أ- لايتكوين: إذا كانَ البتكوين هو الذهبُ فإنّ اللايتكوين هو الفضّة؛ وتتميَّزُ عن البتكوين بأنَّ عمليةَ التنقيب أسهلُ.

ب- نوفاكوين: وهي تختلفُ عن باقي العُملات التشفيرية في أنّها تَدمجُ برامجَ الحماية داخلَ نواة العُملة، وهو ما يمنعُ الاعتداءَ من قِبل مجموعات التعدين.

ج- نيمكوين: تتميَّز بالنُّدرة العالية حيث أنّ مجموعَ المصدَّر منها هو مليون وحدة فقط.

د- بيركوين: تمتازُ البيركوين بزيادة في كفاءة التعدين، وتحسينِ الأمن والضمانات؛ لتجنُّب سوءِ معاملة المعدنين، وقيمتها السُّوقية تُعتبَر الرابعةَ بين العُملات الافتراضية.

هـ- فزركوين: وتتميَّز بقُدرتها على ضبط صعوبة التعدين في كثير من الأحيان، كما أنّه يتمُّ تحديثُها بانتظام لدمجِ الميزات والتحسينات الجديدة فيها.

الاعترافُ الدوليُّ وانتشارُ البتكوين:

تُعدُّ ألمانيا هي الدولةُ الوحيدةُ التي اعترفت رسمياً بأنّ البتكوين نوعٌ من النقود الإلكترونية، وهو ما يسمَحُ للحكومة الألمانية بفرْض الضريبة على الأرباح التي تُحقّقها الشركاتُ التي تتعامَل بالبتكوين، في حين تبقى المعاملاتُ الفردية مُعفيّةً من الضّرائب.

كما صَدرَ مؤخّراً حُكمٌ من قاضٍ فدراليٍّ أمريكيٍّ بأنّ البتكوين هي عُملةٌ ونوعٌ من أنواع النقد، ويُمكن أن تخضَعَ للتنظيم الحكوميّ؛ لكنَّ الولاياتِ المتحدةَ لم تعترف بالعُملة رسمياً بعدُ.

شركةُ "روبوكوين" ومقرُّها لاس فيجاس (مدينة كازينوهات القمار) ركّبت أوّلَ جهاز صرّاف آليٍّ ATM في العالَم لعُملة البتكوين في مدينة فانكوفر الكَندية، لتُصبحَ كندا هي أوّلَ دولة تحتضنُ مثلَ هذا الجهاز، وصرّحت الشركةُ بأنّها تُزمعُ تركيبَ جهازين آخرين في وقت لاحق من هذا الشهر، أحدَهما في مدينة كالغاري الكَندية، والآخرَ في الولايات المتحدة الأمريكية وسيتمُّ تركيبُ الجهاز الذي يُطلَق عليه اسم "كيوسك" في مدينَتي سياتل وأوستن الأمريكيتَين، وهو يُشبه إلى حدٍّ كبير جهازَ الصرّاف الآليّ التقليديّ، ولكنّه يضمُّ ماسحات ضوئيةً لقراءة وثائق إثبات الهُوية الشخصيّة مثل رُخصة القيادة أو جواز السفر لتأكيد هُويّة المستخدمينَ.

العُملة الافتراضيةُ البتكوين راجَ تداولُها في الأشهرِ الأخيرة حولَ العالَم باعتبارها أداةً ماليةً يميل سعرُها إلى التّقلُّب، وهو ما يجعلُها أداةً لتحقيقِ أرباح بالمراهنة والمقامَرة على تقلبات أسعارها في البورصة، وخاصّةً أنَّ البتكوين الخارجَ عن وِصاية أيّ سُلطات مالية لأيّ دولة ارتفعت قيمتُه لأكثرَ من مليون مرّة خلال ٥ سنوات، حيث كان الدولارُ يساوي ١٠٠٠ بتكوين عند صُدوره سنة ٢٠٠٩م، وتجاوزت قيمتُه الآنَ الـ ١٠٩٠ دولار ليقترب من سعر الذهب، ويصل حجمُ تداول البتكوين حاليّاً إلى ١٥ مليار دولار، وهو ما جَعل البتكوين يفرضُ حضورَه ويكتسبُ شُهرةً واسعةً في دول شرق آسيا والصين واليابان ووصلت شُهرتُه إلى الخليج هذا الشهرَ، بعدَ إعلانِ مطعم "ذي بيتزا جايز" في دُبيّ إضافَها كخيارٍ للدفع إلى جانب البطاقة الائتمانية والعُملة النقدية لتُصبحَ أوّلَ شركة في المنطقة تقبَلُ هذه العُملةَ الافتراضيةَ.

مخاطر ومخاوف بشأن البتكوين:

رغمَ أنّه قد يكونُ من الطبيعيِّ وجودُ عملة إلكترونية تُفيدُ التعاملات الاقتصادية في الوقت الراهن وخاصّة مع تَزايُد التعامُلات الإلكترونية

بصورة كبيرة؛ إلاّ أنّ التعامُلَ بعُملة افتراضية يُصدرُها أشخاصٌ مجهولو الهُوية، ويتمُّ تبادُلُها بأسماء مستعارَة وغيرِ حقيقية في ظلِّ عدم وجود أيِّ سُلطة مالية تُراقبُها يفتَحُ البابَ على مصراعيه أمامَ استخدامِها في عمليات غسيلِ الأموال أو سَداد قيمة تجارة المخدّرات أو تحويل أموالٍ ناتجة عن عمليات الجريمة المنظّمة، وهي بذلك تُساهمُ في زيادة الأنشطة الإجرامية في العالَم، كما أنّها قد تؤدّي إلى مزيد من عمليات النّصب والاحتيالِ الماليّ، هذا بالإضافة إلى مخاطرها الاقتصادية المتمثِّلة في تهديد الاستقرار النقديّ في الدول التي ينتشرُ استخدامُها فيها؛ وذلك نتيجةً؛لأنّ التحكّمَ في كميات عرضِ النقود لم يَعُدْ تحتَ سيطرة السُّلطات النقدية لهذه الدول.

الأهمُّ من هذا كلِّه هو أنّ البتكوين عُملةٌ احتكاريةٌ تتركّزُ في أيدي مجموعة قليلة ممّن يملكونَ أجهزةَ كمبيوتر ذكيّة ويُجيدونَ استخدامَ تقنية تكنولوجيا المعلومات؛ وذلك نظراً لتعقُّد العمليات الحسابية اللازم إجرائُها ليصبحَ المستخدمِ مُعدّناً ويحصلَ على البتكوين، وهذا الاحتكارُ يشكِّلُ تهديداً لمستقبل الاقتصادِ العالَميّ نظراً لقُدرة المحتكرينَ على التحكُّم فيه وفقَ أهوائهم.

الذهبُ والدولارُ والبتكوينُ:

من المُهمّ إدراكُ أنّ هناك تغيّراً كبيراً سيحدُث في النظام الاقتصاديّ العالَميِّ النقديّ والماليّ قد لاحَت بوادرُه في الأُفُق، وفي محاولة لاستقراء التغيُّر في المستقبل الاقتصاديِّ للعالَم سأعودُ بالذاكرة إلى الماضي القريب بعدَ الحرب العالَمية الثانية وبالتحديد في سنة ١٩٤٥م، حيث عُقدَ مؤتمرُ الأمم المتحدة في مدينة "بريتون وودز" الأمريكية اشتركَ فيه مندوبو ٤٤ دولةً، وكان الهدفُ منه العمل على تحقيق الاستقرار النقديّ بالحفاظ على الثبات النِّسبيّ لقيمة النقود؛ وذلك بعَدم ترك الحرية لبعض الدول في تخفيضِ قيمة عُملتها لغير سبب مشروع؛ لأنّ هذا يضُرُّ بالمنافسة الحُرّة لمنتجات الدول الأُخرى، وقد كانت الولاياتُ المتحدةُ الأمريكيةُ من وراء هذا النظام النقديِّ الجديد؛ لأنّه يُحقِّقُ مصالحَها لما كانت تتمتّعُ به من قوّةٍ اقتصادية تسبقُها قوةٌ سياسيةٌ مدعومةٌبقوّة عسكرية كبيرة.

لقد انتهى هذا المؤتمرُ إلى عدّة قرارات كان أهمُّها ربطَ الدولار بالذهب بسعر ٣٥ دولار للأونصة – الأونصة حَوالي ٣١ جرام تقريباً– وربطُ باقي العُملات بسعر صرف ثابت منسوب للدولار، مع التزام أمريكا باستبدال الدولارات التي لدى الدولِ الأُخرى بالذهب، ومنذ هذا التاريخ أصبحَ الدولارُ هو عُملةُ العالَم في تسوية المدفوعات الدولية، وهو ما يعني فعلياً أنّ الدولارَ حلَّ محلَّ الذهب كغطاء لعملات الدول الأخرى. هذا القرارُ جعلَ البنوكَ المركزيةَ لدول العالَم تحرِصُ على اقتناءِ الدولار وتجعلُه ضمنَ احتياطاتها النقديةِ جَنباً إلى جَنبٍ مع الذهب.

لقد استمرَّ النظامُ النقديُّ الذي نشأ عن قرار مؤتمر "بريتون وودز" في العمل حتى سنة ١٩٧١م، حيث قرّرت الولاياتُ المتحدةُ الأمريكيةُ في عهد الرئيس نيكسون عدمَ قَبولها تحويلَ الدولار إلى ذهب، هذا القرارُ أدّى إلى ارتفاعِ سعر أونصة الذهب إلى ٦٠٠ دولار، وهو ما شكَّلَ ضربةً قاصمةً للدولِ التي باعت ذهبَها واشترَت به الدولارَ بسعر ٣٥ دولار للأوقيّة!. منذ هذا التاريخ اختفى النقدُ المسكوكُ من الذهب والفضّة من التداول ولم تَعُدْ الدولُ تتّخذُهما نقداً، وتحوّل معيارَي القيمة إلى معدنين يُقوَمان بالنقد الورقيِّ الذي لم يكُن له قيمةٌ إلاّ بمقدار غطائهما له! وفي سنة ١٩٧٦م قرّر مؤتمرُ "جاميكا" للإصلاح النقديِّ استبعادَ الذهب من النظام النقديِّ وعدمَ اتخاذه أساساً لتقدير قيمة العُملات؛ وبهذا القرار تحوّلَ الذهبُ من نقد إلى بضاعة عاديّة.

هذا الذي حدَثَ في الماضي القريب بشأنِ الذهب يجعلُنا نورد عدّة أسئلة مشروعة:

- هل البتكوين كعملة إلكترونية افتراضية مُشفَّرة على وجه الخُصوص أو أيّ عُملة إلكترونية أُخرى ستكونُ النواةَ والذريعةَ لتوليد إرادة عالَمية لفرض عُملة موحَّدة على دول العالَم على غرار ماحدَث في مؤتمر "بريتون وودز"؟.
- هل سيكونُ البتكوين وسيلةَ الولايات المتحدة الأمريكية؛ للتخلُّص من دُيونها التي اقترضَتها من العالَم والتي تتجاوز ١٧ تريليون دولار، وذلك بعد أنْ يشتري العالَم البتكوين مقابلَ أسعارٍ مرتفعة بالدولار ثم تخفضُ الولاياتُ المتحدةُ قيمتَه بعد ذلك؟.
- هل مع زيادة التعامُل بالبتكوين وتهافُت المشترين عليه ستتضاعفُ قيمتُه مرّةً أُخرى كما حدث في الخمسِ سنوات السابقة؛ وبذلك تصبحُ الجهةُ المجهولَة التي تقوم بإصداره أكبرَ من جميع السلطات المالية العالَمية مجتمعةً؟.
- هل البتكوين باعتباره أداةً ماليةً مبتكرةً للمُراهَنة والمقامَرة على تقلُّبات الأسعار اللحظية في بورصات العالَم سيتحوّلُ إلى فُقاعة تسبِّب أزمةً ماليةً عالَميةً جديدةً؟.
- هل سيكونُ البتكوين سبباً في عودة العالَم إلى النظام النقديِّ الذهبيِّ باعتبارِ أنّ إصدارَ عُملات مُغطّاة بأيِّ وزن من الذهب حتّى وإنْ كان ٠.٠٠١ من جرام الذهب (واحد في الألف) أفضلُ من إصدار العُملات بدون غطاء بالمرَّة أو بغطاء افتراضيٍّ تخيليٍّ؟.
- هل شراءُ العالَم للبتكوين سيُصبحَ فيلماً سينمائياً يحكي قصّةَ أكبر عملية نَصْب في التاريخ؟.

أعتقدُ أنّ التفكيرَ في إجابات لهذه الأسئلة يُساعدُ في حماية الأشخاص والدول من خسائرَ وأزمات اقتصادية العالَمُ غيرُ مُستعدٍّ لتحمُّل نتائجها. والأيّامُ تُظهر ما ليسَ في الحُسبان.



د.علاء الدين العظمة
دكتوراه في التخطيط الاستراتيجي

الفلسفة القيادية - الدائرة الذهبية وقانون نشر الابتكار
Leadership Philosophy – The Golden Circle

تحدثنا في الأعداد السابقة عن الأنماط القيادية، والنمط القيادي الغالب (Dominant leadership type)، وبعض الدروس القيادية المستقاة من الواقع والطبيعة وغيرها من التجارب، والتي بشكل أو آخر تعكس وتكوّن مايدعى بالفلسفة القيادية. فلكل قائد فلسفته القيادية الخاصة به، والتي ترسم أسلوبه القيادي وفكره الاستراتيجي.

كيف يمكننا تفسير عدم حدوث ما نتوقعه من الأمور، أو كيف يمكننا تفسير كيف أنّ بعض الأشخاص (القادة) يمكنهم تحقيق أمور تفوق كل التوقعات. على سبيل المثال لماذا شركة " آبل " مبتكرة دوماً؟ سنة تلو السنة.. عاماً بعد عام.. فهي على سبيل الدوام مبتكرة أكثر من منافسيها رغم أنها مجرد شركة كمبيوتر فهي كباقي الشركات لديها نفس الخبرات، نفس المهارات نفس الوكالات، نفس الاستشارات، نفس وسائل الترويج، إذاً لماذا تبدو - آبل - وكأن لديها شيء مختلف عن البقية؟

لماذا قاد مارتن لوثر كينج حركة الحقوق المدنية؟ فهو لم يكن الوحيد الذي عانى من العنصرية آنذاك ولم يكن الوحيد حتماً الذي يجيد إلقاء الخطابات ببراعة، لماذا هو؟

لماذا استطاع الأخوان "رايت" اكتشاف كيفية الإقلاع بطائرة ذات محرك، لماذا هم.. بينما كان هنالك العديد من الفرق تتسابق الى ذلك الأمر وقد كان بعضهم مؤهلون أكثر، ولديهم تمويل أكبر ولكنهم لم يستطيعوا الوصول إلى الإقلاع بطائرة ذات محرك، وقد هُزموا على يد الاخوين – رايت-. هنالك شيء ما يساهم في هذا الأمر.

منذ ٣ سنوات ونصف حضرت محاضرة على الويب (Webinar) لأحد المنظرين الاستراتيجيين والذي استوحيت أفكار هذه المقالة من جمله وعباراته التي أذكرها وأثّرت بمنظومة تفكيري عن القيادة.

فقد تبين لي - أن هنالك نمط - نمطٌ يُلهم كل القادة الكبار والشركات في العالم سواء كانت " آبل " أو " مارتن لوثر كينج " أو " الاخوين رايت " فهؤلاء جميعاً يتصرفون ويتواصلون بالطريقة ذاتها تماماً وهي بعكس تماماً ما يفعله الآخرون، وكل ما قمت به هو محاولة معرفة هذه الطريقة وهي ربما الفكرة الأبسط في هذا العالم انا أدعوها " الدائرة الذهبية "…. (كما سماها المحاضر).

لماذا؟ كيف؟ ماذا؟ هذه الفكرة البسيطة تفسر لماذا بعض الشركات، أو بعض القادة قادرين على إلهام الآخرين على عكس منافسيهم، دعوني اشرح هذا الامر بصورة سريعة.

كل شخص، كل منظمة على هذا الكوكب تعلم تماماً ماذا تريد ١٠٠٪، والبعض فقط منهم يعلم كيف يقومون بما يريدون ولكن القلة فقط.. القلة من الأشخاص والمنظمات تعلم لما تقوم بما تقوم !

وعندما أقول " لماذا " لا أعني " لكي أجني المال، لأن المال نتيجة للعمل، كان وسيبقى كذلك، ولكن بكلمة " لماذا " أعني ما هو هدفك مما تقوم به؟ ما هي غايتك؟ ما هو معتقدك؟ ولماذا منظمتك موجودة في حقل العمل؟ لماذا تستيقظ كل صباح من سريرك؟ ولماذا يجب على أحدهم الاهتمام بذلك؟

حسناً.. يبدو أن طريقة تفكيرنا هي التي تحدد أفعالنا ونحن نتصرف جميعاً بطريقة " الاتصال من الخارج نحو الداخل " فهذا واضح..ونحن ننطلق دوماً وبكل سرعة من أكثر الأمور وضوحاً؟ إلى أكثرها تشويشاً، ولكن القادة المُلهمين والمنظمات المُلهمة الريادية مهما كان حجمها ومهما كانت صناعتها جميعها تفكر وتتصرف بطريقة " الاتصال من الداخل نحو الخارج ".

أنا استخدم منتجات شركة " آبل " لأنها سهلة الاستخدام، والجميع يفهم كيف يستخدمها، واذا كانت شركة " آبل " مثل باقي الشركات وكانت رسالتها التسويقية تبدو كهذه: " نحن نصنع حواسيب عظيمة وهي مصممة بصورة جميلة سهلة الاستعمال وسلسلة التعلّم، هل تريد شراء واحد منها؟"، غالب الظن ستكون الإجابة بـ: "لا"، وهذه هي الطريقة التي يتواصل بها معظمنا مع الأشياء والاشخاص، وهذه هي الطريقة التي يستخدمها نظام التسويق اليوم ومعظم الباعة، وهذه الطريقة التي نتواصل بها بين الأشخاص، فنحن نقول ما نفعل ونحن نقول كيف نحن " أفضل " أو " أسوء " ونتوقع تصرفات تبعاً لذلك ككتيب ترويج، أو تصويت في الانتخابات، أو أي شيء مشابه، فقانون شركات المحاماة اليوم هو " نحن نملك أقوى المحامين للتعامل مع أكبر العملاء "، ونحن دوماً نمثل عملائنا الذين يستخدمونا كشريك قانوني مهما حدث، وقانون شركات السيارات اليوم هو " إنها اقتصادية جداً في صرف الوقود وتملك مقاعد جلدية... اشتري سيارتنا "، ولكن كل ما سبق لا يلهم...!

لننظر كيف تتواصل شركة " آبل " فعلاً "، كل شيء نقوم به نؤمن بأنّه تحد للوضع الراهن ونؤمن بوجوب التفكير المختلف، والطريقة التي نعتمدها لتحدي الوضع الراهن بعمل منتجات مصممة بجودة وجمالية عالية، سهلة الاستخدام وسهلة التعلم، وببساطة فنحن ننتج حواسيب رائعة، هل تريد شراء واحد منها؟

طريقةٌ مختلفةٌ تماما أليس كذلك؟ ربما ستكون على وشك شراء حاسوب الآن مني وكل ما قمت به هو أنني عكست طريقة عرض المعلومات.

وهذا يفسر أن الناس لا تشتري عادة ما تقوم به أنت كمصنّع، بل تشتري لماذا تقوم به. لا تشتري الناس عادة ما تقوم به، بل تشتري لماذا تقوم أنت كمصنّع بما تقوم به...

People dont buy what you do; people buy why you do it."
." People dont buy what you do; they buy why you do it

وهذا يفسر لماذا كل شخص يرتاحٌ تماماً لشراء كمبيوتر من شركة " آبل "، وليس هذا فقط فنحن مرتاحون لشراء أجهزة " إم بي ثري " من شركة " آبل " وهواتف وحتى مشغلات أقراص ليزرية من شركة " آبل "، وكما قلت فشركة " آبل " ليست سوى شركة تصنيع حواسيب ولا يوجد أي شيء يجعلها مختلفة عن باقي المنافسين سواء في البنية أو في الطريقة فكل منافسيها مؤهلون تماماً لصنع نفس منتجاتها، وفي الحقيقة قد حاولوا فعلاً، فمنذ عدة سنوات أنتجت شركة " جيت واي " شاشات تلفاز مسطحة وهم مؤهلون بصورة بارزة لصنع تلك الشاشات لأنهم يصنعون شاشات حواسيب مسطحة منذ عدة سنوات، ولكن لا أحد اشترى منهم شاشات التلفاز المسطحة تلك، وشركة " ديل " أيضاً أنتجت أجهزة " إم بي ثري " و" أجهزة المساعد الرقمي الشخصي" وقد قدموا منتجات ذات جودة عالية جداً وهي مصممة بصورة مميزة جداً ولكن لا أحد اشترى تلك المنتجات.

في الحقيقية وانا أتحدث عن هذا الآن لايمكنني تخيل نفسي أشتري جهاز " إم بي ثري " من شركة " ديل " فلماذا نشتري جهاز " إم بي ثري " من شركة إنتاج حواسيب؟ ولكننا نقوم بهذا كل يوم...الناس لا تشتري عادة ما تقوم أنت به، بل تشتري لماذا تقوم أنت بما تقوم به، فالهدف يجب أن لايكون القيام بالأعمال مع الأشخاص الذين يحتاجون ما تقوم به، إنما الهدف أن تقوم بالأعمال مع الأشخاص الذين يؤمنون بما تؤمن به.

كل ماسبق موجود في طبيعتنا ليس في أنفسنا.. إذا نظرنا الى مقطع لدماغ الانسان من الأعلى سوف نرى أن دماغ الانسان مقسم الى ثلاثة قطاعات رئيسية، وهذا متناغم تماماً مع الدائرة الذهبية. دماغ الهوموسابين، وقشرتنا الدماغية الحديثة هي التي تمثل دائرة " ماذا "، فالقشرة الدماغية هي المسؤولة عن كل أفكارنا المنطقية والعقلانية ولغة تحدثنا، والقسمين في المنتصف اللذان يشكلان حواف العقل هما المسؤلان عن عواطفنا كالثقة والولاء وهما أيضا مسؤلان عن تصرفات الإنسان كلها وكل أخذ القرارات، ولكن لا قدرة لها على صنع اللغة.

بمعنى آخر عندما نتواصل من الخارج الى الداخل أي عندما يستمع الناس إلى كميات مختلفة من المعلومات المعقدة مثل الميزات والحقائق والأرقام فإنّ كل هذا لا يثير في نفس المستمع التحرك أوالتصرف، ولكن عندما نتواصل من الداخل إلى الخارج، أي عندما نتحدث مباشرة الى قسم الدماغ الذي يتحكم بالتصرفات حينها فقط سوف نجعل تلك التصرفات " منطقية " مع المعلومات الملموسة التي نطرحها ونقوم بها لأنّ ذلك القسم هو الذي تخرج منه الأفعال الفطرية.

أحياناً يمكنك أن تعطي شخصاً كل الحقائق والأرقام وستراه يرد " حسنا لقد استوعبت كل تلك الحقائق والأرقام والتفاصيل ولكني مازلت أشعر أن هذا غير صحيح " لماذا استخدم التعبير

" أشعر "، وقال " أشعر أن هذا غير صحيح "، ذلك لأن القسم الذي يتحكم بأخذ القرارت هو قسم آخر عن ذلك القسم المعني بالكلام واللغة وأفضل ما يمكن أن نصل إليه حينها مع ذلك الشخص هو قوله " لا أعلم.. إني لا أشعر أنني أقوم بالأمر الصحيح " كما أن تشعر أنت حينها أن " قلبك " يقودك إلى أمر ما أو بأنك تقاد بواسطة " روحك " نحو هدف ما..

أكره أن أخبركم أن هذا غير صحيح.. فلا القلب ولا الروح تتحكم بتصرفاتنا كل ذلك يحدث في حواف دماغك أي في القسم الذي يتحكم في أخذ القرارات وليس الذي يتحكم في أمور اللغة.

واذا لم تكن تعلم لماذا تقوم بما تقوم، والناس لا تستجيب إلا للسبب الذي يدفعك للقيام بما تريد القيام به، فكيف بحق الإله تريد من الناس أن تصوت لك.. أو أن تشتري منك أو بصورة أكثر أهمية أن تكون مخلصة لك، أو أن تكون جزء ممّا تقوم به مرة أخرى..فالهدف يجب أن لايكون القيام بالأعمال مع الأشخاص الذين يحتاجون ما تقوم به...إنّما الهدف أن تقوم بالأعمال مع الأشخاص الذين يؤمنون بما تؤمن به، الهدف ليس أن توظف أشخاصاً يحتاجون عملاً إنما هو توظيف أشخاص يؤمنون بما تؤمن به.

إن وظفت أُناساً فقط لأنهم يحتاجون للعمل فسوف يعملون من أجل مالك، ولكن إن وظفت أُناساً لأنهم يؤمنون بما تؤمن فسوف يعملون معك بكل كد وجد وسيذرفون كل قطرة عرق لأجل ذلك العمل.

والآن أي مثال أفضل من مثال الأخوين "رايت"، معظم الناس لا تعلم شيئاً عن " صامويل بيربونت لانجلي " حيث في بداية القرن العشرين كان هوس الناس بالتحليق تماماً كهوس الناس بالانترنت اليوم، فكان الجميع يهدس به و" صامويل بيربونت لانجلي" هو الشخص الذي أُعتقد الناس (سابقاً) أنه يملك الطريقة المثلى للوصول.

إن سألتم الناس اليوم: " لماذا تظن أن منتجك فشل.. او شركتك فشلت؟ "، فإن معظمهم سوف يعطون نفس التبرير وسيرمون المسؤولية ربما على

الأمور الثلاثة هذه النقص في رؤوس الامول، أو توظيف الاشخاص الخطأ أو ظروف السوق السيئة، ودوماً هذه هي المبررات..

لنعد إلى مثالنا " صامويل بيربونت لانجلي " الذي أعطي ٥٠ ألف دولار من قبل وزارة الحرب الأمريكية (حينها) لكي يصمّم الآلة التي تطير. أي إنّ المال كان موجوداً، وكان يملك مقعداً في جامعة هارفرد، وكان يعمل مع " سميثسونيان"، وكان لديه معارف كثيرة وكان يعرف كل العقول المفكرة آنذاك، وكان قد وظّف الكثير منها، والمال الذي كان يملكه كان يمكن أن يصنع له ظروف التسويق والترويج المُثلى، وكانت صحيفة النيويورك تايمز تلاحقه أينما حل، والجميع كان يتواصل مع لانجلي ويستفسر منه، والغريب أن أحداً منا لم يسمع بـ " صامويل بيربونت لانجلي"، لماذا؟

لأنّه وعلى بعد بضع مئات من الأميال في " دايتون " أوهايوا أوليفر وويلبور رايت اللذان لم يكونا يملكان ما يسمى وصفة النجاح، أي لم يملكا المال، وقد دفعا سعر معدات " حلمهما " من خلال محل بيع الدراجات الهوائية خاصتهم، كما أنه لم يكن أيٌّ من أعضاء فريقهما... يملك درجة جامعية حتى أوليفر وويلبور، ولم تكن النيويورك تايمز تهتم بهم ولا بتجاربهم، ولكن الشيء الذي كانوا يملكونه مختلفاً عن سابقهم هو أن "أوليفر وويلبور" كانا مدفوعين بهدف وغاية وبإيمان، فقد آمنوا أنهم إن استطاعوا أن يكتشفوا طريقة التحليق فإنهم سوف يغيرون العالم أجمع، " صامويل بيربونت لانجلي" كان يريد شيئاً آخر، كان يريد الثراء والشهرة، كان يلاحق النتيجة ولا يلاحق الهدف، كان يلاحق الأموال، وانظروا ماذا حدث جراء ذلك، أعضاء فريق " الأخوين " رايت الذين يؤمنون بهدفهم عملوا بكل إخلاص وكد وتعب معهم، ولكن أعضاء الفريق الآخر كانوا يعملون من أجل المال وكانوا يتحدثون عن كيفية أن الاخوين رايت عندما يذهبون لتجاربهم كانوا يأخذون معهم خمسة نماذج لأنهم كانوا يتوقعون فشلها بأكلمها قبل أن يعودوا لتناول العشاء...

ولكن وفي يوم ١٧ من ديسمبر من عام ١٩٠٣ استطاع أن يحلّق الأخوين رايت ولم يكن هناك أي شخص لكي يشهد هذا الحدث الكبير، وقد علم الناس بذلك بعد بضعة أيام، وهذا مثال آخر كيف أن " لانجلي " كان مدفوعا بالشيء الخاطىء وفي اليوم الذي حلّق فيه الأخوين "رايت " استقال، ولم يكمل ولم يقل... " هذا اكتشاف رائع يا شباب سوف انضم إليكم وأطوّر تكنولوجيتكم "، لم يفعل ذلك فلم يكن هو الأول في الوصول.. ولم يغدوا غنياً ولم يغدوا مشهوراً.. لذا استقال...

الناس لا تشتري عادة ما تقوم به، بل تشتري لماذا تقوم بما تقوم به، واذا تحدثت عمّا تؤمن به فسوف تجذب حتماً أشخاصاً يؤمنون أيضاً به، ولكن لماذا مهم جذب الأشخاص الذين يؤمنون بما نؤمن؟ إنّ هذا ما يدعى بـ "قانون نشر الابتكار" وإن لم تكن تعلم ماهو هذا القانون فأنت حتماً ستعلم ماذا يعني " مصطلحه "، إنّ ٢,٥ ٪ من سكان الأرض هم المبتكرون، و١٣,٥ ٪ منهم هم السبّاقون لتبني " الابتكارات "، و٣٤٪ منهم هم أغلبية متقدمة، والباقي هم أغلبية خاملة ومتراجعة، وهؤلاء الخاملون يشترون اليوم الهواتف التي تعمل باللمس فقط لأنّه لم يعد هنالك هواتف تعمل بالسحب اليوم.

يقول لنا قانون نشر الابتكار أنه إذا أردت أن تحقق إنتشار ونجاح كبير في السوق أو قبول عام وكبير لمنتجك في السوق فأنت لا يمكنك ذلك حتى تصل إلى النقطة التي تسيطر بها على ١٥٪-١٨٪ من السوق ومن ثم منتجك يُقلع تلقائياً، أنا أحب أن أسأل أصحاب الأعمال، كم هي حصتكم من السوق؟ وهم يعشقون الإجابة على هذا السؤال: " آه.. إنها نحو ١٠ ٪... بكل فخر " ولكن ١٠٪ من حصة السوق هو رقم يسهل تجاوزه فجميع المنتجين لديهم حصة " ١٠٪ " من المستهلكين الذي "يُغرمون " بالمنتج، هكذا نصفهم.. " مُغرمون " أليس كذلك ! فهذا يعني أن حدسهم قد دفعهم إلى المنتج " فهم مُغرمون به " والمشكلة هي كيف يمكن تحديد هؤلاء المستهلكين الذي يُغرمون في المنتج قبل أن تبدأ في التعامل معهم أو طرح منتجك في السوق أو معرفة أولئك الذي لن يُغرموا بالمنتج.. في هذا الفراغ الذي يجب عليك تقليله كما يقول " جيفري مور " عليك ردم الهوة لأنه كما ترى الأغلبية المتقدمة لن تجرب منتجاً جديداً، إلا إذا قام أحدهم بتزكيته بعد تجريبه أولاً وهؤلاء الأشخاص " المبتكرون " و" متبنوا الابتكارات " هم اللذين يتصرفون بحدسهم بكل سلاسة فهم أكثر ارتياحاً للقيام بتلك القرارات التي تعتمد على الفطرة والتي تتحكم بها قناعاتهم عن العالم من حولهم، وهؤلاء



هم اللذين لا يشترون فحسب المنتج المميز المتوفر بل هؤلاء يقفون في طابور لمدة ستة ساعات فقط لشراء هاتف " آي فون " عندما يُطرح لأول مرة رغم أنه يمكن بعد أسبوع الذهاب لأي متجر وشرائه بكل سلاسة من على أحد رفوف المتجر، هؤلاء هم الاشخاص الذين ينفقون ٤٠ ألف دولار لشراء شاشات التلفاز المسطحة فور طرحها في الأسواق حتى لو كانت هذه التكنولوجيا مكملة لشيء آخر ولكنهم يشترونها، وبالمناسبة هم لا يقومون بالشراء لأنّ هذا المنتج التكنولوجي رائعٌ جداً بل إنهم يقومون بالشراء لأجل أنفسهم ! لأنهم يريدون أن يشعروا أنهم في الطليعة، " الناس لا تشتري عادة ما تقوم به بل تشتري لماذا تقوم بما تقوم به " وأفعالك ببساطة هي تعبير عما تؤمن به في الحقيقية، الناس غالباً تقوم بأفعال لكي تعبر عما تؤمن به، فالسبب الذي يجعل ذلك الشخص يشتري هاتف "آي فون " في الساعات الست الاولى من طرحه بعد وقوف طويل في طابور انتظارا له لأنه يعتقد أنّ بتصرفه هذا يعبر عن " فهمه " للعالم وهو يريد أن يبرهن للعالم جميعاً أنه في الطليعة ! الناس لا تشتري عادة ما تقوم به، بل تشتري لماذا تقوم بما تقوم به.

دعوني الآن أعطيكم مثال عن نجاح قانون نشر الابتكار، في صيف ١٩٦٣ اجتمع ٢٥٠ ألف شخص في واشنطن للاستماع لخطاب الدكتور مارتن لوثر كنج دون أي دعوات مرسلة ودون أي موقع الكتروني لتنظيم الحدث، فكيف قام بهذا؟! لم يكن مارتن لوثر كنج الرجل الوحيد في أمريكا الذي يملك قدرات خطابية رائعة، ولم يكن الرجل الوحيد في أمريكا الذي عانى من التميز العنصري في أمريكا، وفي الحقيقة فإنّ بعضاً من أفكاره كانت غير ملائمة (من وجهة نظر الكثيرين في عصره)، ولكنه كان يملك ميزة فهو لم يجول حول الناس ليخبرهم ماذا يحتاجون إليه ومالذي يتوجب تغييره، بل إنه جال عليهم وأخبرهم بماذا يؤمن "أنا أؤمن.. أنا أؤمن.. أنا أؤمن.. " أخبر الناس بما يؤمن، والذين يؤمنون بما يؤمن به أخذوا قضيته على عاتقهم وبدأوا بإخبار الآخرين وبعضهم قاموا بعمل شبكات لكي يوصلوا كلمته لمستمعين أكثر وتبعاً لهذا حضر ٢٥٠ ألف شخص في اليوم المناسب والوقت المناسب لكي يستمعوا إلى خطابه.

برأيك قارئي العزيز كم عدد الأشخاص الذي حضروا من أجل " مارتن لوثر كينج "، الجواب ببساطة: لا أحد، الجميع جاء من أجل نفسه، إنّ حضورهم كان يعبّر عمّا يؤمنون به من أجل أمريكا فهو الذي دفع البعض للسفر في الحافلات مدة ٩ ساعات، وأن يقفوا تحت أشعة الشمس في شهر أغسطس في واشنطن، فهذا يعبرعن إيمانهم.. ولم يكن الأمر متعلق لا بالسود أو بالبيض وقد كان ٢٥٪ من الحضور من ذوي البشرة البيضاء. وبدأ خطابه بـ: " أنا أملك حلماً "، ولم يقل " أنا أملك خطةً " !!؟

في الخاتمة، لأن القائد عادة يكون هو الشخص الملهم، سواءاً كان فرداً أو منظمة، فأتباعه يتبعونه ليس لأنهم مجبرون على ذلك، إنما لأنهم يريدون ذلك،... في الغالب ليس لشخصه، إنّما لأنفسهم، وهؤلاء الذين يبدأون بـ " لماذا " هم الذين لديهم المقدرة على إلهام الناس من حولهم وهم الذين يستطيعون إيجاد الأشخاص الذين ألهموهم لمساعدتهم.



Dr. Main Khalid Al-Qudah
Assistant Professor at al-Huda University

Rulings of Employment in the Finance Industry in the USA

Part One

Introduction

All praise is due to Allah; we praise Him and seek His guidance. We seek refuge in Allah from the evils of our souls and our misconduct. Whoever Allah guides cannot be led astray and whoever He misguides cannot be guided. I bear witness and testify that there is no deity worthy of worship except Allah and that Muhammad (peace be upon him) is His servant and messenger.

For Muslims in America, employment in the finance industry is a topic of heated discussion because of the potential involvement in unlawful practices. Avoiding these unlawful practices in a capitalist society that holds interest as one of its economic cornerstones is an issue of great concern.

The Assembly of Muslim Jurists of America (AMJA) often receives questions regarding the legality of job positions in this field and of some of the financial services offered. This is a strong indicator that there is a growing sense of religious awareness and devotion in the Muslim community. The multitude of questions AMJA receives in this regard also shows that, by Allah's grace, the assembly garnishes a great deal of respect.

In an effort to cater to the Muslim community's urgent need for religious instruction regarding employment in the finance industry, AMJA's Leadership Council dedicated the assembly's 5th annual convention to addressing its nuances.

Chapter One

An Overview of the Finance Industry

The finance industry comprises an intricate system of financial services so intertwined that each service can hardly be assessed independently. To shed light on the nuances of this industry, this section will assess the functions of keynote corporations that offer a wide range of financial services.

Developing a proper outlook on these nuances is paramount to offering juridical insight. As the scholars have expounded, sound judgment is the product of proper perception. The fiqh jurist is confined by the questioner in the sense that his answer is in part tailored by the framework imposed by the question. If the jurist has background information relevant to the question, he can circumvent any misinformation to which the question may allude.

In theory, one should evaluate insurance, finance, brokerage and all other services independently. However, in light of the complexity of modern economics, assessing each service independent of its correlatives is a premier challenge. As the reader will come to realize, it is impractical to find a single corporation that offers a financial service wholly independent of adjoining services.

Section One: Insurance

The American Automobile Association (AAA) is one of the leading insurance corporations. It offers a number of services including: (autoclubgroup)

1. Home and life insurance
2. Roadside Assistance: This service includes towing, flat tire and winching services, battery jump start and replacement services, vehicle lockout assistance, emergency fuel delivery, 24-hour customer support along with free AAA maps, tour book guides and TripTik routing maps. These services are included in the AAA membership package.
3. AAA Show Your Card & Save member program: AAA members earn special savings at a multitude of locations including shopping centers, restaurants, hotels, car rentals and more.
4. AAA Driver Training & Education program
5. Auto Loans & Refinancing program (wikipedia)
6. AAA Car Care Plus Facilities: These automotive facilities provide auto repair and maintenance services and offer members special discounts.

7. AAA Visa Credit Card: AAA coordinates with leading credit card companies to provide financial services to its members.

The services offered by the American Automobile Association (AAA) are by no means limited to insurance; they include loaning, finance and a multitude of other non-financial services.

Section Two: Banking

Bank of America is one of the leading financial corporations catering to consumer and commercial needs nationwide. It is also one of the leading credit card vendors internationally. The following assessment of its services will provided sufficient insight into the banking system.

The services provided by Bank of America include: (BankofAmerica) (wikipedia)

- Account Management: This includes checking accounts, savings accounts and certificates of deposit (CDs). Each of these accounts has unique benefits. However, the important difference relevant to this research is that checking accounts are usually non-interest bearing, whereas savings accounts and CDs accrue a fixed amount of interest periodically added to the account.
- Insurance: The various insurance policies at Bank of America are operated by a bank subsidiary known as Banc Of America Insurance Services, Inc.
- Credit Card Services: Some types of credit cards loosely fall under the term, such as Commercial Prepaid Cards. A Commercial Prepaid Card is a pre-funded card with a spending limit set by the amount of money one's sponsor loads onto the card. Hence, it doesn't reflect the technical fiqh definition of a loan.
- Mortgage loans: This loan comprises two transactions:

1. Financial Lending: The lender, in this case the bank, purchases the property on behalf of the borrower and collects the sum total at interest in an agreement that can be thirty years long.
2. Mortgage agreement: The bank places the property as collateral for the loan. This consequently limits the borrower's ability to sell or transfer ownership of the property.
3. Another service provided is mortgage refinance loans, which is to basically replace an existing debt obligation with another debt obligation. This is commonly done to reduce the monthly payment and, in turn, the property owner agrees to a longer term.
4. Home Equity: This refers to the difference between the home's fair market value and the outstanding balance of all liens on the property. There are two different types of equity loans:

- Home Equity loans: The borrower uses the equity of his home as collateral in order to receive a loan with the sum of his equity. For example, if he paid 30% of the home's value, which has a sum total of $200,000, he will receive a loan of $60,000 in return for placing 30% of his home as collateral.
- Home Equity Line of Credit (HELOC): The lender agrees to lend a maximum amount within a term where the collateral is the borrower's equity. The borrower is not advanced the entire sum up front, and the loan does not exceed the amount of the equity.

5. Individual Retirement Accounts (IRAs): With this account, the bank offers the investor a variety of investment options. The IRA account holder accrues his profit by Speculation via a brokerage firm in the stock and bonds market. These investment options are regulated by American law in order to protect the rights of taxpayers and to facilitate a way to build tax-deferred savings for retirement (Wikipedia).
6. Mutual Fund: A mutual fund is a common collective investment option in the United States that pools money from many investors to purchase securities such as stocks, bonds and other money market instruments. The fund is operated by a portfolio manager who speculates the money markets with the investments. The money manager would provide potential investors with a disclosure document known as a prospectus that describes financial securities including material information about a company's business, its financial records and its officers and directors. The prospectus is law-binding between the investors and the portfolio manager. There are many different types of mutual funds with varying degrees of risk (Colombiafunds). Some mutual funds provide safe financial gains, whereas others are high risk for investors. These high risk investments are known as hedge funds.

In return for offering this service, the bank gains a monthly rate from both the investor's capital and profit.

7. Wealth Management: This service incorporates financial planning, investment advice and other financial services usually for high-net-worth

individuals (HNWIs). The bank offers these free services to gain the continued investments of its valued patrons.

8. Personal loans, boat loans, auto loans and aircraft loans are all interest bearing loans.
9. International Banking: This service includes issuing traveler checks, which are pre-printed fixed amount checks for those who prefer not to carry cash in their travels. Traveler checks can be canceled immediately if lost or stolen. This service also includes currency exchange in which the bank benefits from the difference between the price of purchase and sale of foreign currency.

It is noteworthy that 90% of the bank's income is from its financial activities within the United States. However, the bank's international operations actively purchase international stocks, and that is the source of the remainder of its income.

Section Three: Mortgaging

Countrywide Financial is a mortgaging company that offers interest bearing loans. There are two ways that properties are mortgaged in the United States: (Wikipedia)

1. Foreclosure: This is a legal process in which the lender obtains a court order or follows statutory procedure to sell the asset used as collateral for the loan. In attempt to recover the balance of a loan, the lender may foreclose the property if the borrower defaults on three consecutive payments. The foreclosure process can be slightly different from state to state.
2. Deed of Trust: The lender does not need to follow a legal process or obtain a court order in order to sell the property. Trust deeds are prevalent in some states such as California. Foreclosures and trust deeds are both interest bearing transactions that involve collaterals.

Countrywide Financial offers the following services:

1. Home Ownership Mortgage Education (HOME) program: This program educates customers on homeownership laws and regulations.
2. Refinance
3. Home Equity loans and Home Equity Lines of Credit (HELOC)
4. Mortgage
5. Reverse Mortgage: This is "a home loan that provides cash payments based on home equity. Homeowners normally defer payment of the loan until they die, sell or move out of the home. Upon the death of homeowners, the heirs either give up ownership to the home or must refinance." (Wikipedia) This is usually practiced by retirees. The presence of interest and gambling and the uncertainty (gharar) posed by this transaction is evident.

Section Four: Credit Card Services

In essence, credit cards are issued as a financial lending tool. There are four major corporations that have monopolized this field in the United States, namely Visa Inc., MasterCard Worldwide, American Express and Discover Financial Services.

Although there are a number of different fees imposed by credit card corporations, the principle way they generate revenue is from interest. The following methods are all included in the credit card agreement: (Wikipedia)

1. Interchange fees: Basically, when cardholders purchase merchandise that values $100, for example, the credit card company pays the seller only $97 or $98. The rest of the amount goes to service fees. The interchange rate defers depending on the credit card company, the state and the general economic conditions.
2. Credit card companies often issue change of terms notices that may include higher interest rates for cardholders, even if they pay before the deadline.
3. If a cardholder decides to make the minimum payments for his card balance (which can be as low as $10-$20) on the due date, an interest rate will be added to every payment. This is similar to the agreement in Jahiliyya known as "amhelni 'azedk" (i.e. add more and pay later) in which the borrower would request a payment deferral and in return he would pay more than the agreed amount.
4. When the grace period finishes, an interest rate is added to the cardholder's balance, even if he pays it in full.
5. Overdraft fees: If the credit card limit is $1000, for example, the bank pays the extra amount and imposes an overdraft fee.
6. A Non-Sufficient Funds (NSF) check is when the written amount exceeds the available balance, and in such a case, the cardholder is required to pay a penalty.
7. Card withdrawals always have an interest rate.
8. Some credit card companies charge annual fees.
9. Currency conversion fees: When a cardholder makes purchases abroad, the credit card company imposes higher conversion rates.

Evidently, the only services that may not include interest (riba) are the interchange fees, annual fees and currency conversion fees. All other services are interest bearing loans that are strictly prohibited by the Qur'an and Sunnah.

Section Five: Brokerage and Financial Advisory

Speculation in the money market is its own practice in the United States that has separate statutes and regulations. One of the regulations in the money market is that an investor must work through a brokerage firm to attain financial securities. Brokerage firms serve their investor clientele by researching the markets to provide appropriate recommendations regarding the type and time of investments. The stockbrokers also represent their clients in purchases and sales in the stock market.

Fidelity Investments is a retail brokerage firm that offers the following services to its clientele: (Fidelity)

1. Mutual funds
2. Stock Trading: Fidelity speculates the stock and bonds market with the direct supervision of its clients. The service provided for major investors is known as Active Trading.
3. Fidelity Individual Retirement Accounts (IRAs): This program provides a broad range of investment options and investment guidance for retirement planning. These accounts are not exclusive to employees; one can combine between an IRA and a 401 (K).
4. 401k Rollover Options: Rollover specialists assist employees in rolling their 401k from one company's plan to another usually for better investment options.
5. Special financial advisory for high-net-worth clients (HNWIs).
6. Fixed Income Annuities: This plan helps the client turn a portion of his income into a guaranteed stream of income after retirement. There are specified fees by the company for this service.
7. Fidelity assists businesses in hiring employees and filing their personal records.
8. The company has investments in hotels, public transportation, the telecom industry, newspaper chains and in commercial lumber and building materials.
9. Life insurance

Section Six: Multi-Service Finance Corporations

In the United States, some of the leading financial corporations offer a full range of financial services.

Citigroup is a premier example of this dynamic. This London based multinational corporation has a strong presence in the United States and plays a critical role in finance, investment, financial advisory and stock market brokerage. The only sector it has left untouched is insurance. (Wikipedia)

JPMorgan Chase & Co. is an American Multinational banking and financial services holding company. (Wikipedia) Historically, this New York based bank has played a pioneering role in the finance industry. It is perhaps the third most significant bank nationwide following Bank of America and Citigroup.

Since Chase bank is indigenous to the United States, it is perhaps the most suitable case study for multi-service financial corporations: (Chase)

1. Common bank account options which are checking accounts, savings accounts and certificates of deposit (CDs).
2. Issues credit cards
3. The common loans such as home equity loans, mortgages, automobile loans and student loans.
4. The Chase Insurance Agency offers life insurance policies.
5. Retirement planning advice, financial advice on handling property assets and private client services for high-net-worth individuals.
6. Brokerage services in local and international stock and bond markets.
7. Three different types of annuities to its customers:
   - Fixed Annuity: Under this policy, the bank guarantees a fixed interest rate to the principal of the annuitant. The bank makes fixed dollar payments to the annuitant for the term of the contract, usually until the annuitant's death.
   - Immediate Annuity: This policy guarantees that the issuer will make a series of payments. The payments are according to the sum paid by the annuitant at retirement regardless of the bank's profit from the money.
   - Variable Annuity: This policy guarantees a minimum payment by the issuer that may potentially increase depending on the performance of the managed portfolio.

Chapter Summary

After explaining the functions of the various sectors in the finance industry, the following conclusions can be made:

1. The services in the finance industry in the United States are strongly intertwined. It is very

difficult to disassociate one service from the rest because in the insurance sector, for example, the same corporations that issue loans also issue credit cards. In the banking sector, the banks that offer insurance also speculate the money market and set up mortgages. The mortgaging sector also offers loans for purposes other than buying homes, and the financial advisory and brokerage sector also offers advice regarding life insurance.

The dynamics of this industry are not set in stone; just as there are multi-service corporations, there are other agencies dedicated to one service. Therefore, it is difficult to issue a ruling regarding one sector independent of the other sectors; the ruling must be general to the entire industry.

2. Interest is considered a hallmark of capitalist economic systems; interest is rarely not factored into the equation.

   Any given financial service is either purely interest bearing such as mortgages, saving accounts, certificates of deposit, most insurance policies, refinance and all forms of financial lending (home equity, student loans, personal loans, annuities, etc.) or usually leads to interest such as credit cards. Credit cards are not initially interest bearing, but they usually involve a great deal of interest. Most credit card holders in the US usually exceed the grace period one time or another or otherwise pay off their credit debts in multiple payments or overdraft their credit cards. In all of these cases, the credit card company would add additional costs to the cardholder's original balance, and this is the essence of riba.

   Similarly, checking accounts are usually non-interest bearing in the sense that the bank does not offer an interest rate for simply depositing money. However, the problem is that the bank invests a sizable portion of your deposit to achieve its endeavors, which do involve interest. Therefore, the account holder is supporting the bank in its illicit practice. Although this entails a lesser degree of unlawful practice because the account holder is not giving or taking interest, it nonetheless indirectly supports it.

3. There are some financial services that do not involve interest such as currency exchange and the issuance of traveler checks. These services usually are in accordance with the regulations of monetary exchange in Islamic law. In terms of currency exchange, the monetary exchange usually occurs at the time of the transaction. The profit the bank gains by issuing traveler checks can be described as compensation for hiring services (Ijara) or Ja'ala .

   Also, the fees that credit card companies charge business owners can also be described as compensation for hiring services (Ijara) because the credit card companies are providing the service of delivering the money paid by the customers via credit card.

   Similarly, the fees for issuing a credit card and annual membership aren't directly related to the loan.

   Another example of a non-interest bearing financial service is the 401 (k) Rollover unless it involves investing the money in interest bearing companies. In that case, it would be prohibited from the aspect of supporting unlawful practices, not because of dealing in interest.

4. There are non-financial services that indirectly lead to interest such as the H.O.M.E program, property management services and retirement planning. The H.O.M.E program informs customers of the regulations and statutes in place for mortgaging homes. Property management services offer financial advice, and retirement planning helps customers choose the best IRA plan.

5. There are other non-financial services that do not lead to interest. As previously mentioned, Fidelity Investments has investments in telecommunications, transportation, hotels, commercial lumber and building materials and newspapers, and it also has employment and payroll agencies. Also, AAA offers driver's education, auto repair and membership discount services.

Référence :

- This term refers to investment in stocks, property, etc. with considerable risk but offering the chance for large gains. (Translator)
- This is a non-binding agreement between the buyer and seller in which the compensation is specified but the job may have unknown variables. It differs from Ijara in that there doesn't need to be a specific individual hired, the individual is only deserving of the compensation if the task is completed, and it cannot have a specific timetable. An example of Ja'ala is if one announces: Whoever finds and returns my lost possession will receive a $100 reward. (Translator)

خصوصيات شركات التأمين التكافلي

ياسمينة إبراهيم سالم
طالبة دكتوراه تخصص مالية بنوك وتأمينات

الحلقة (٤)

إدارةُ الفائض التأمينيِّ

يُعتبر الفائضُ التأمينيُّ من الركائز والسّمات البارزة في شركات التأمين التكافلية؛ التي اتّخذتْ من التأمين التكافليِّ القائم على التبرُّع بين حملَة الوثائق محوَرًا لعملها، ويمكنُ اعتبارُه ميزةً تنافسيةً للشركة.

أوّلاً: مفهومُ الفائض التأمينيِّ وعناصرُه

لتحديد ماهيَّة مصطلح ما لابُدَّ من الإحاطة بجوانبه كلِّها وتحديد عناصره، وقد تعدّدت الألفاظُ ذاتُ الصِّلة بالفائض التأمينيِّ وهي مُهمَّة في تصوّر حقيقته؛ فكما هو مُقرَّرٌ فقهاً "أنَّ الحُكْمَ على الشيءِ فرعٌ عن تصوُّره".

أ- تعريفُ الفائض التأمينيِّ

لغةً: الفائضُ مصدرٌ من فاضَ يفيضُ فيْضاً، جاء في لسان العرب: "فاضَ الماءُ والدمعُ ونحوُهما يفيضُ فيْضاً وفيَضاناً وفيوضاً وفُيوضاً وفيوضةً وفيضوضةً، السّيلُ: كثُرَ وسالَ من ضفّة الوادي...وفيضَ الإناءُ: امتلأ، والشيءُ: كثُر...".

أمّا اصطلاحاً فيُعرَّفُ الفائضُ التأمينيُّ بأنّه: "المالُ المتبقّي في حساب المشتركين من مجموع الاشتراكات التي دفعُوها، في جميع العمليات التأمينية والفنية ذات العلاقة بنشاط التأمين، مُضافاً إليها أرباحُ استثمارات تلك الاشتراكات، وعوائدُ إعادة التأمين، مَخصُوماً منها: التعويضاتُ المدفوعةُ للمشتركينَ والاحتياطياتُ الفنيّةُ (الاحتياطيُّ القانونيُّ واحتياطيُّ الأخطار السارية والاحتياطيُّ الاختياريُّ)، وكذلك نفقاتُ إعادة التأمين، والأجرةُ المعلومةُ للشركة بوصفها مُديراً لصندوق التأمين، والنفقاتُ الإداريةُ (طبقاً لاتفاق المضارَبة)، ومالُ الزّكاة، والنّاتجُ من ذلك كلِّه يُسمّى فائضاً تمييزاً له عن الرِّبح".

وبصفة أُخرى هو: "الرصيدُ الماليُّ المتبقّيّ في حساب المشتركينَ (حملَة الوثائق) من مجموع الأقساط التي قدّمُوها واستثماراتها وعوائد إعادة التأمين، بعدَ تسديد المُطالبَات، ورصد الاحتياطات الفنية، وتغطية جميع المصاريف والنفقات".

وفيما يلي جدولٌ لموارد واستخدامات صندوق التأمين التكافُليِّ.

الموارد	الاستخدامات
الاشتراكات	التعويضات
عوائد الاشتراكات	مصاريف إدارية وعمومية
الاستردادات	عمولات إعادة التأمين
عمولات وعوائد إعادة التأمين	الاحتياطات
إيرادات أخرى	التوزيعات

المصدر: رياض منصور الخليفي، "التكييف الفقهي للعلاقات المالية بشركات التأمين التكافلية دراسة فقهية تطبيقية معاصرة"، مرجع سابق، ص٦٤.

ومن ثَمَّ يكونُ الفائضُ التأمينيُّ هو القيمةُ الموجبةُ بين المعطيات السابقة؛ أي بينَ الموارد والاستخدامات، ويقابلُه في التأمين التجاريِّ الرِّبحُ، أمّا إذا كانت النتيجةُ سالبةً فهُنا يكونُ هناك عجزٌ، ويقابلُه في التأمين التجاريِّ الخسارةُ.

واستناداً إلى مبدأ التكافل، فالفائضُ التأمينيُّ:

- لا يُعَدُّ ربْحاً؛ إنّما هو زيادةٌ في التحصيل؛
- هو ملْكٌ خالصٌ لحساب هيئة المشتركينَ لا للشركة (هيئة المؤسِّسين)، التي حصلتْ على أُجرتها بصفتها مديرةً لنظام التأمين (وكالةٌ بأجر)، كما أنّ الشركة حصلتْ على حصَّة منَ الربح مقابلَ قيامها باستثمار أموال هيئة المشتركين (شريكٌ مضارِبٌ).

وإذا اتّفقَ المشتركونَ على استثمار الفائض لصالحهم وفق شروط مُعيّنة، فلا مانع من ذلك؛ لما يحقِّقه من فوائدَ من حيثُ توزيعُ المخاطر وتوفيرُ قدرة مالية أكبرَ للشركة.

ب-استحقاقُ الفائض التأمينيِّ

يُستمَدُّ الحُكْمُ الشرعيُّ في الفائض التأمينيِّ من حُكْم أصله، وهو الاشتراكاتُ، وهي مبالغُ مُتبرَّعٌ بها - كلِّها أو بعضها. وفقاً لنظام التأمين التكافُليِّ؛ الذي يُعتبَر الدخولُ فيه قَبولاً ضمنياً بالشروط المبيَّنة في الوثائق أو اللوائح المُنظمة للتصرُّفات المتعلّقة بالفائض التأمينيِّ.

" إنّ لأصحاب حقوق الملكية في الشركة الحقُّ في استثمار الفائض التأمينيِّ لصالح حملة الوثائق إذا تَمَّ النصُّ على ذلك في الوثيقة أو اللوائح، وينبغيُ أن تُراعَى فيه الضوابطُ الشرعيةُ للاستثمار، وكذلك تحديدُ مقابل الاستثمار المخصَّص للجهة القائمة به؛ وذلك بالنصِّ عليه في الوثيقة أو اللوائح، أو إشعار حملَة الوثائق بذلك مع تحديد مُدّة يُعتبَرُ مَنْ لم يعترضْ خلالَها قابلاً لذلك.

هذا وقدْ صدرتْ بشأن اختصاص حملَة الوثائق بالفائض التأمينيِّ قراراتٌ وفتاوَى شرعيةٌ عديدةٌ، مُقتضاها أنّ أصحابَ حقوق الملكية لا يُشاركونَ في الفائض؛ لأنّ الفائضَ مملوكٌ لحملَة الوثائق مُلكاً مشتركاً حسْب ما يُحدِّدهُ النظامُ، وينحصرُ حقُّ الجهة القائمة بالاستثمار في المقابل المحدَّد لَها؛ لأنّ الفائضَ هو المتبقّي من الاشتراكات، فلا استحقاقَ فيها لغير حملَة الوثائق؛ ولكنّ هناك فتاوَى لبعض الهيئات الشرعية أجازتْ مشاركَةَ أصحاب حقوق الملكية مع حملَة الوثائق في الفائض التأمينيِّ.

ونتيجةً لذلك، يرجعُ موضوع التصرُّف في الفائض التأمينيِّ إلى النظام الأساس للشركة وما تُقرِّرُه هيئةُ الرقابة الشرعية؛ وهذا يعني أنَّ الشركةَ

لديها الخيارُ في اختيارِ طريقةِ توزيعِ الفائض؛ وذلك بتوزيعِه على حملَةِ الوثائقِ أو تحويلِه إلى حسابِ الاحتياطيِّ حسْبَ ما تراهُ الشركةُ مُناسباً لسياساتِها وأهدافِها الحاليةِ والمُستقبليَة.

ج- الفائضُ الإجماليُّ وصافي الفائض التأمينيِّ

فرّقتِ النُّظُمُ واللوائحُ المنظِّمةُ لعملِ شركاتِ التأمينِ التكافُليِّ بينَ مصطلَحِ إجماليِّ الفائضِ التأمينيِّ، ومصطلَحِ صافي الفائضِ التأمينيّ.

- الفائضُ التأمينيُّ الإجماليُّ: هو ما يتبقّى من الاشتراكاتِ بعدَ خصمِ نفقاتِ عملياتِ التأمينِ المختلفة، وما يتّصلُ بها من مصاريفَ؛ أي ما يتبقّى من الاشتراكاتِ بعدَ خصمِ ما دُفِعَ كتعويضاتٍ تأمينيّةٍ للمتَضرِّرينَ من المشتركينَ، وكمصاريفَ تسويقيةٍ، وإداريةٍ، وتشغيليةٍ.

ومن المصاريفِ التي تُدفَعُ من الاشتراكاتِ في حسابِ هذا الفائض: تعويضاتُ التأمين، أجرةُ الشركةِ المساهمةِ التي تُديرُ أعمالَ التأمينِ كوكيلٍ بأجرٍ، اشتراكاتُ إعادةِ التأمينِ؛ لأنَّ ذلك هو أساسُ قيامِ الشركةِ بأعمالِها وتولّي أنشطتِها المختلفة. نستطيعُ أن نوجزَ الفائضَ الإجماليَّ في المعادَلةِ الآتية:

إجمالي الفائض التأميني= الاشتراكات-التعويضات (المدفوعة +المستحقّة+ تعويضات تحت التسوية) +المصاريف التسويقية والإدارية والتشغيلية +المخصّصات والاحتياطات الفنية

- الفائضُ التأمينيُّ الصافي: هو الفائضُ القابلُ للتوزيع، ويُقصَدُ به ما يبقى من الاشتراكاتِ بعدَ خصمِ التعويضاتِ والمصاريف، ثمّ زيادةُ عوائدِ استثمارِ الاشتراكاتِ بعدَ خصمِ حصَّةِ المساهمِينَ في الشركةِ من هذه الأرباح، ويمثِّلُ المرحلةَ النهائيةَ التي يؤولُ إليها الفائضُ، ويُمكِنُ التعبيرُ عنه بالمعادَلةِ الآتية:

ويُمثِّلُ مُصطلَحُ الفائضِ التأمينيِّ في إطلاقِه الفائضَ الصافيَ القابلَ للتوزيع.

وفيما يلي مُخطَّطٌ مُبسَّطٌ للمعادَلة.

شكل رقم ٠٤: معادلة صافي الفائض التأمينيّ

صافي الفائض التأمينيّ= إجمالي الفائض التأمينيّ+عوائد الاستثمار

المصدَر: من إعدادِ الباحثةِ بالاعتمادِ على ما سبقَ.

ثانياً: الفرق بين الفائض التأمينيّ والربحُ

يُعتبَرِ الفائضُ التأمينيُّ من الفروقِ الجوهريةِ التي يتميَّزُ بها التأمينُ التكافُليُّ عن التأمينِ التجاريِّ؛ لأنّ الفائضَ التأمينيَّ يُعادُ في التأمينِ التكافُليِّ للمشتركِينَ، على أساسِ أنَّه زيادةٌ في الاشتراكاتِ التي أُخِذتْ منهم مع نَمائِها بعدَ تغطيةِ المطالَباتِ كافّةً على أساسِ الالتزامِ بالتبرُّعِ بينهم.

في التأمينِ التجاريِّ هو تلك الزيادةُ من الفَرقِ بينَ التعويضاتِ والأقساط؛ وتُعتبَرُ رِبْحاً مَحْضاً للمُساهمينَ؛ لأنّ التأمينَ التجاريَّ عقدٌ معاوَضةٍ ماليةٍ يستهدِفُ الربحَ من التأمينِ نفسِه، وبناءً عليه فتُطبَّقُ على التأمينِ التجاريِّ أحكامُ المعاوَضاتِ المالية. أمّا التأمينُ التكافُليُّ فإنّه يُعمَلُ بمُوجَبِ عقدِ التبرُّعِ، ولا شكَّ أنّ عقدَ التأمينِ بصفةٍ عامّةٍ يشتمِلُ على الغَرَرِ المتمثِّلِ في احتماليةِ وقوعِ الحادثِ المؤمَّنِ ضدّه أو عدمِ وقوعِه، ويشتمِلُ أيضاً على الجهالَةِ المتمثِّلةِ بمقدارِ التعويضِ المستحَقِّ في حالةِ وقوعِه .

وفيما يلي جدولٌ يختصرُ الاختلافاتِ الجوهرية بينَ الفائض التأمينيِّ في شركاتِ التأمينِ التكافُليِّ وبينَ الربح في شركاتِ التأمينِ التجاريِّ.

جدول رقم ٠٢: الفروقُ الجوهريةُ بين الفائضِ التأمينيِّ والربح

المقارنة	الفائض التأمينيّ	الربح
المعنى	ما فاضَ من الاشتراكات وأرباحها بعدَ أداءِ التعويضات والمصاريف ودفع مبالغ إعادة التأمين وخصم الاحتياطيات والمخصَّصات.	الزيادةُ الحاصلَةُ في رأسِ المالِ بعدَ تنميته بالتجارة والاستثمار، بعدَ خصم التعويضات المستحَقّة للمُتضرِّرينَ.
حقيقتُه	تبعٌ لا قصْدٌ، فليس مقصوداً أصالةً؛ إذ التأمينُ التكافُليُّ قائمٌ على عقْدِ التبرُّعِ المنظَّمِ والمُلزِم.	مقصودٌ أصالةً ويدخُلُ في حساب عناصر قسط التأمينِ؛ إذ التأمينُ قائمٌ على عقْدِ المعاوَضة القانونيِّ الماليِّ.
الهدفُ منه	التعاونُ في تقليل الخطر والتكافُل في تحمُّل الضَّرر وتعويضه والتبرُّع به ابتداءً.	المعاوَضةُ ومصلحةُ المساهمينَ أي شركة التأمينِ فقط.
المِلكيّة	من حقِّ حملَةِ الوثائقِ وحدَهُم ومملوكٌ لهيئةِ المشتركين.	من حقِّ المساهمينَ وحدَهُم ومملوكٌ لشركةِ التأمين.
التوزيعُ	وفقاً لما يُقرِّره نظامُ الشركةِ ومجلسُ الإدارة؛ حسبما تقتضيه مصلحةُ حملَةِ الوثائقِ وهيئةِ المشتركينَ.	حسبما يقتضيه القانونُ ومصلحةُ المساهمينَ في شركةِ التأمين.

المصدَر: من الموقع الالكتروني: www.kantakji.com/fiqh/insurance.htm/D206.zip.

ثالثاً: محدِّدات الفائض التأمينيِّ

الأصلُ في صُندوق التكافُل أنْ يكونَ مُتوازناً؛ أي تساوي إيراداته مع المصاريف، ويتحقّقُ هذا التساوي نتيجةَ دقّة تحديد مبلغ الاشتراك من قِبَل القائمينَ على الشركة بناءً على الحسابات الاكتوارية وعملِ خُبراءِ التأمين؛ ولكنّ هذا لا يحدُثُ إلاّ نادراً، والأغلبُ أنْ يتحقّقَ في الصُندوق فائضٌ، ومن أسباب وُجوده :

- مهارةُ عمل خُبراءِ التأمين، وقُدرتهم على قياس المَخاطر بشكلٍ دقيق؛
- نجاحُ المدير في تقليص المصاريف؛
- التوظيفُ في استثمارات ذات عائد مُتميّز؛
- تحديدُ الاشتراكات عند الحدِّ الأعلى.

ومن الأمور التي تؤثِّر في قيمة الفائض وتحديده :

١. قيمُ الاشتراكات وعددُ المشتركين؛
٢. مقدار التعويضات المدفوعة للمتضرِّرينَ من حملَة الوثائق.

وتُراعى في مَنح التعويض الأمورُ التالية:

أ- يُعطى للمُشترِك الأقلُّ من قيمة الضَّرر ومبلغ التأمين؛ حسبما تنصُّ عليه اللوائح؛
عدمُ الجمعِ بينَ التعويض، وما اُستحُقَ للمُشترك في ذمّة الآخر؛ بسبب الضَّرر؛
عدمُ الجمعِ بين تعويضين أو أكثر من شركات التأمين عن الضرر نفسه؛
ب- يقتصرُ التعويضُ على الخسائر التي تُصيبُ المشتركَ في التأمين على الأشياء حسب اللوائح، ويشملُ التعويضُ الخسائرَ التبعيةَ التي يُمكنُ تقديرُها تقديراً سليماً بحسب الضَّرر الفعليِّ.

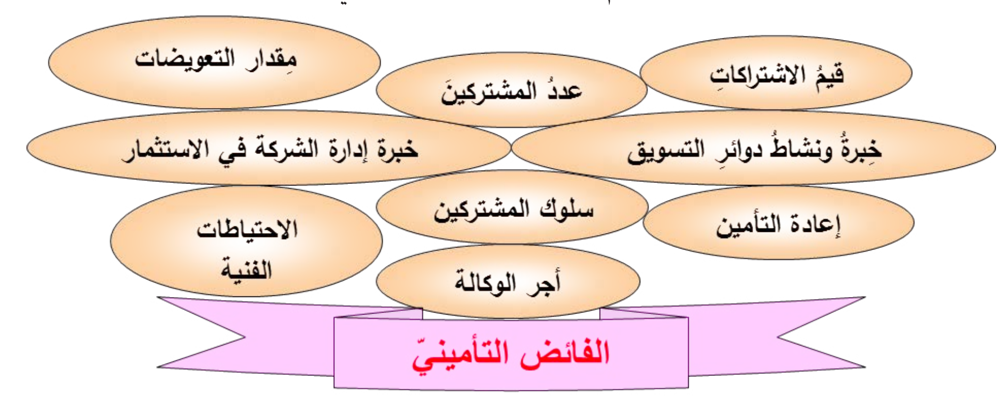
٣. خبرةُ ونشاطُ دوائر التسويق في شركات التأمين الإسلامية؛
٤. المبالغُ الماليةُ المتوافرةُ من الاشتراكات المخصَّصة للاستثمار؛
٥. خبرةُ إدارة الشركة في الاستثمارات المشروعة وحُسن اختيارها؛
٦. إعادةُ التأمين: فإذا أحسَنَتْ إدارةُ الشركة الاختيارَ بينَ شركات إعادة التأمينِ العالَمية وراعتْ في اختيارها نسبةَ الإعادة، وسعرَ الإعادة كانَ حجْمُ الفائض كبيراً وإلاّ كان الفائضُ قليلاً؛
٧. مقدارُ الأجر المعلوم للوكالة التي تُديرُ على أساسها الشركةُ العملياتِ التأمينيةَ؛

٨. تكوينُ الاحتياطات الفنية؛

٩. سلوكُ حملَة الوثائق ومدى تحمُّلهم للمسؤولية.

وفيما يلي مُخطَّط يختصرُ أهَمَّ العواملِ المؤثِّرة في تحديد الفائضِ التأمينيِّ.

شكل رقم ٠٥: محدّدات الفائض التأمينيّ



المصدَر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على ما سبق.

هذا وينبغي أن ينُصَّ النظامُ الأساسُ لشركة التأمين على:

- الأساس الذي يُتّبَعُ في توزيع الاستثمار بين المساهمينَ والمشاركينَ؛
- كيفية التصرُّف في صافي الفائض الذي يخُصُّ المشاركينَ؛ إمّا بتوزيع جُزءٍ عليهم وعمل احتياطيٍّ خاصٍّ بهم بالباقي، أو تحويله كلِّه إلى ذلك الاحتياطيِّ وذلك على أساس ما تُقرِّره الجمعيةُ العمومية؛

الفائضُ المتبقي المتراكمُ على مرِّ السِّنينَ يُصرفُ – إنْ بقيَ – في حالةِ انتهاءِ الشركة أو تصفيتها في وُجوه الخير؛ لأنّه ليس ملكًا للشركةِ والمساهمينَ، هذا في حالة صعوبة الوصول إلى المشتركينَ.

خاتمة البحث:

تقومُ شركةُ التأمين التكافليِّ بتنظيم العملية التأمينية وتسْييرها في صورة عقود مُتعدِّدة، وبناء هيكل من العلاقات المالية المتجانسة والمنظِّمة في سبيل إنجاح العملية ووضعها في إطارٍ مضبوط شرعاً، يتّسمُ بالمُرونة والتكامُل، وتختصُّ عملياتُها المختلفةُ بخصوصياتٍ لابُدَّ من مُراعاتها للوصول بالعملية إلى صفة الشرعية اللازمة، وهذا فيما يخصُّ إدارةَ المَخاطر والاستثمار وإعادة التكافل، وإدارة الفائض التأمينيِّ؛ الذي يُعَدُّ أهمَّ سِمةٍ يُمكِنُ استخدامُها كميزَةٍ تنافُسية لها على حسابِ الشركاتِ التجارية.

المراجع:

1. أحمد سالم ملحم، التأمين الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2012.
2. أحمد محمد صبّاغ، "الطّرح الشرعي والتطبيق العملي للتأمين الإسلامي"، في الموقع الالكتروني: www.kantakji.com/fiqh/insurance.htm/10012.ppt.
3. أحمد محمد صبّاغ، "الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامية"، المؤتمر الرابع للمصارف والمؤسّسات المالية الإسلامية، 2009، دمشق، في الصفحة الالكترونية. www.kantakji.com/fiqh/insurance.htm/D231.zip
4. حنان البريجاوي الحمصي، توزيع الفائض التأميني وأثره على التوسع في الخدمات التأمينية الإسلامية، رسالة الماجستير في المصارف الإسلامية، دمشق، 2008-2007، في الموقع الالكتروني: www.iefpedia.com/arab/?p=18565.
5. رياض منصور الخليفي، "التكييف الفقهي للعلاقات المالية بشركات التأمين التكافلية دراسة فقهية تطبيقية معاصرة"، مجلّة الشريعة والقانون، ع33، جانفي 2008، في الموقع الالكتروني: www.kantakji.com/fiqh/insurance.htm/7001.pdf.
6. سامر مظهر قنطقجي، التأمين الإسلامي التكافلي، دار شعاع للنشر والعلوم، حلب، ط 2008.
7. عبد الستار أبوغدة، "أسس التأمين التكافلي"، المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية 2007، دمشق، في الصفحة الالكترونية: www.kantakji.com/fiqh/insurance.htm/0023.doc.
8. عدنان محمود العساف، "الفائض التأميني أحكامه ومعايير احتسابه وتوزيعه"، مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، 2010، في الصفحة الالكترونية: www.iefpedia.com/arab/?p=17456.
9. محمد علي القري بن عيد، "الفائض التأميني معايير احتسابه وأحكامه"، مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، 2010، في الموقع الالكتروني: www.iefpedia.com/arab/?p=17459.
10. محمد علي القري، "الفائض التأميني"، ملتقى التأمين التعاوني، 2009، الرياض، في الموقع الالكتروني: www.kantakji.com/fiqh/insurance.htm/002pdf.
11. المنجد الأبجدي، المؤسّسة الوطنية للكتاب الجزائر، دار المشرق، بيروت، ط8، 1990.
12. هايل داود، "الاستثمار في التأمين التعاوني"، المؤتمر الرابع للمصارف والمؤسّسات المالية الإسلامية، 2009، دمشق، في الموقع الالكتروني: www.iefpedia.com/arab/?p=17411.
13. هيثم محمد حيدر، "الفائض التأميني ومعايير احتسابه وأحكامه"، مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة لإسلامية منه، 2010، في الموقع الالكتروني: www.iefpedia.com/arab/?p=17462.



د. طارق قندوز
دكتوراه علوم تجارية تخصص تسويق

التأمينُ التكافليُّ الإسلاميُّ في الوطن العربي كبديلٍ استراتيجيّ أمثلَ عن التأمين الاسترباحيّ التقليديّ (حالة الإمارات، السعودية، مصر، قطر، الكويت)

الحلقة (٢)

المحورُ الرابعُ: تحليلُ بعض أسواق التأمين العربية التي شملها مسحُ مجلة سيجما للفترة ٢٠٠٠-٢٠١٠

١.تشخيص مكانة الإمارات ضمن سوق التأمين العالمية للفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠ م)

يعتبر عام ١٩٩٠م بداية للطُفرة في سوق التأمين في الإمارات، الذي أصبح تنافسياً إذ يضم ٥٦ شركة تأمين وطنية وأجنبية، تمارس عملَها من خلال فروعها التي بلغ عددُها ١٣٦ فرعاً بالإضافة إلى وكالاتها في الدولة والبالغ عددُها ١٥ وكالةً. وفي السياق نفسه، فقد تجاوز حجمُ أقساط سوق التأمين في الإمارات حالياً ٢٠,٢ مليار درهم عام ٢٠١٠م، وكان حجم السوق ٥,٨ مليار درهم عام ٢٠٠٢م ووصلت إلى ١٠,٣١٢ مليار درهم عام ٢٠٠٦م لتصبح أكبرَ سوق في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تليها السوقُ السعودية ثم السوق المغربية، رغم ثقل تداعيات الأزمة المالية العالمية التي أثرت في حركة القطاعات الاقتصادية كافّة خصوصاً قطاع الإنشاءات والعقارات، وحسب بيانات مجمعة لمؤسسة Business-Monetaire-Intarenational، فإنّ ما يصل إلى نحو ٨٥٪ من كمية الوثائق في الإمارات يأتي من التأمين على غير الحياة، فيما تأتي النسبة المتبقية (١٥٪) من التأمين على الحياة. وبالموازاة مع ذلك، يُتوقع تعاظم إسهام تأمينات الحياة في المستقبل المنظور، إذ يعد حاليا أقل انتشاراً، ومن المتوقع أن ينموَ التأمين الصحيُّ بشكلٍ جيّد مع تطبيق إلزامية هذا التأمين في الدولة، فحجمه عام ٢٠١٠م يصل إلى نحو ٣,١ مليار درهم. وحسب دراسة أجرتها غرفةُ تجارة وصناعة دبي فإنّ نموّ سوق التأمين على الحياة في الإمارات يتطور بنسبة ٨٪ سنوياً، وأنّ نموّ سوق التأمين بقطاعاته الأخرى يتطور بمعدل نموّ سنويّ تراكُمي قدره ١١٪، مع ارتفاع الطلب على منتجات التأمين الناجم عن زيادة عدد السكان في البلاد، ولا يزال القطاع تسيطر عليه شركات التأمين الأجنبية حيث يتمّ تصميم معظم المنتجات للوافدين، في حين تعمل الشركات المحلية عموماً في التأمينات العامّة (الحوادث والديون ٥,٥٥٪، تبع ذلك أنواع التأمين: ضد الحرائق، التأمين البحري والجوي بنسبة ١٤,٧٪ و١٤,١٪).

تحتلُّ الإماراتُ المرتبةَ الثالثةَ في الدول الناشئة في مؤشر الاختراق لعام ٢٠١٠ م رغم الركود الذي أصاب عدة قطاعات سيما القطاع العقاريّ والهندسيّ، لكن عند مقارنته بالدول الغربية المتقدمة نجد أنّه لا يزال متواضعاً جداً. وقد استطاع قطاعُ التأمين في دولة الإمارات رفع نسبة انتشاره في السوق إلى ٢,٥٪ من الناتج المحلّيّ الإجمالي للدولة عام ٢٠١٠م، إذ تتقارب نسب الاختراق التأمينيّ في دول الإمارات، المغرب، لبنان. وعموماً فإنّ نسبة شراء وثائق التأمين في الإمارات كنسبة مئوية من الناتج المحليّ الإجماليّ تُعدُّ مرتفعةً بشكلٍ عامٍّ مقارنةً بدول أخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وحقّقت صناعة التأمين الإماراتية نقلةً نوعيةً متميزةً في الألفية الثالثة ساهمت بشكل كبير في عملية التطوير والإنماء التي تشهدها الدولة في مختلف المجالات، ومن المتوقَّع أيضاً تسجيل تغيّرات أخرى كثيرة بصورة متسارعة خلال السنوات المقبلة، وتعود أسباب النمو المطّرد لحجم صناعة التأمين في الإمارات إلى كونه مدفوعاً بعجلة عدّة عوامل وظروف موضوعية:

- يعد الاقتصاد الإماراتي ثاني اقتصادِ عربيٍّ من حيث الحجمُ، وأولُ الاقتصادات العربية من ناحية الحرية الاقتصادية والشفافية، والاقتصادُ الأكثرُ تطوّراً في الجزيرة العربية، وذكر تقريرٌ لبيت الاستثمار العالمي أنّ الاستقرار الاقتصادي في الإمارات انعكس بصورة إيجابية على قطاع التأمين لينمو إجمالي تحصيل الأقساط بمعدلِ نموٍّ سَنويٍّ مركّب بلغت نسبته ٢٤,٥ ٪ خلال الفترة ٢٠٠٢م-٢٠١٠م؛
- انتعاشُ بعض القطاعات على غرار القطاع النفطيّ والصناعيّ والعقاريّ (البناء والعمران)، بسبب الحَراك الديناميكي في ضوء المشاريع الاستثمارية الكبرى المعلَن عنها، حيث تؤثّر إيجاباً ليس فقط في التأمينات الكبرى أو التأمينات المؤسسية، وإنما كذلك في التأمينات الفردية أو الشخصية؛
- مرونةُ التشريعات الجديدة التي أدخلت تأمينات إلزاميةً جديدةً كالتأمين الصحي، ومن المتوقّع أن يؤدّي النموُّ السريعُ للقطاع الخاصّ وفتحُ أسواق العقار إلى زيادة الطلب على تأمين العقارات، فهناك إمكاناتٌ كبيرةٌ لمزيد من التطور؛
- تعزّز ثقافة التأمين شيئاً فشيئاً مع مرور الوقت مقارنةً ببلدان المنطقة من جهة، وأعداد الوافدين الغربيين المهتمين بالتأمين من جهة أُخرى (الوافدون من دول متقدمة غربية تكون نسبة تغلغل التأمين لديهم أكبرَ، وهذا نابعٌ من إلمامِهم أكثرَ من غيرهم بأهمية التأمين)؛

- تتمتّعُ سوق التأمين على الأشخاص في الإمارات بميزة تغيّر المفاهيم التقليدية للحماية الاجتماعية وتراجع معدّلات الوفَيات، مقارنةً ببلاد أخرى في العالم بسبب عدم وجود كوارثَ طبيعية في البلاد، ويتوقَّعُ أن يؤدّي ارتفاع مستوى الدخل ونموّ السكان من الوافدين، إلى نموّ السوق ليتسعَ لبوالص التأمين على الحياة مع عامل الادخار؛
- المزاحمةُ والتباري بين التأمينات التقليدية والتكافلية، فهذه الأخيرةُ رغم قلّة الخبرة وصِغَر رؤوس أموالها غير أنّها تمكّنت في ظرف وجيز من توسيع قاعدة زبائنها مستغلةً القانونَ الذي أصدرته هيئةُ التأمين الإماراتية بشأن منع شركات التأمين التقليدية من تسويق منتج التأمين الإسلامي، وقد تحصّلت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) على جائزة أفضل مشغّل للتأمين التكافليّ في العام ٢٠١١م من قِبل مجلة World Finance العالميّة، والإمارات مرشّحة لأن تصبح مركزاً للتأمين الإسلامي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

٢- تشخيصُ مكانة السعودية ضمن سوق التأمين العالميّ للفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠م

يشهد سوق التأمين السعودي حاليا طُفرةً وحركةً نشطةً ومنافسةً كبيرةً بين الشركات، إذ يُعدُّ ثانيَ أكبر سوق في العالم العربي، فقد بلغت قيمةُ أقساط التأمين المكتتبة في سوق التأمين السعودية ١٦,٤ مليار ريال في عام ٢٠١٠م (أي ٤٦٨٢ مليون دولار) مقابل ١٤,٦ مليار ريال في عام٢٠٠٩م، أمّا عام ٢٠٠٦م كان مجموع الأقساط ٦,٩ مليار ريال، وبلغ معدّل النموّ السنويّ للسوق خلال الفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠م حدود ٥٢٪، ومنه فقد حافظت على نموّها رغم تباطؤ الاقتصاد العالميّ نتيجةً للأزمة المالية العالمية. ويُرتقبُ أن يتضاعف رقمُ أعمال القطاع خلال السنوات الخمس القادمة، بنسبة نموٍّ تقدَّر بنحو ١٢,٥٪ ليصل نهاية عام ٢٠١٥م إلى نحو ٣٤ مليار ريال بزيادة إسهام قطاع التأمين التعاوني. ورغم ذلك إلاّ أنّ حجم التغطيةِ التأمينية في السوق السعودي لا يزال دون المستوى المتوقّع والموازي لحجم النشاط الاقتصادي بالملكة، فهناك فجوةٌ بين حجم السوق الفعليّ والحجم الافتراضيّ له ممّا يعني أنّ هناك جزءاً كبيراً مهَراً أو ضائعاً في هذا السوق.

وعرفت فروع سوق التغطية التأمينية بالمملكة تغيرات ملموسةً، إذ بلغ إجماليُ أقساط التأمين الصحيّ"٨,٧ مليار ريال ليمثّل ٥٣٪ من الإجمالي عام ٢٠١٠م، يليه التأميناتُ العامّة بما في ذلك المركبات ب ٦,٧ مليار ريال ويمثّل ٤١٪ عام٢٠١٠م. ومن هذه الأرقام فإنّ تركيبة محفظة منتجات التأمين في السوق السعودية طرأ عليها تحولاتٌ جذريةٌ ملحوظةٌ، ففي عام ٢٠٠٦ م كانت أقساط التأمين الصحيّ تبلغ ٢,٢ مليار ريال وتمثل ٣٢٪ من الإجمالي، أمّا التأمينات العامة فقدّرت ب ٤,٥ مليار ريال وتمثّل ٦٥٪.

أمّا فيما يخصُّ الكثافةَ التأمينيةَ لسوق التأمين السعودية فلا تزال دونَ الطموح، حيث بلغت ٦٠٤ ريالات أي ١٧٨,٤ دولار للفرد، حيث وصل عدد السكان إلى ٢٧,١ مليون نسمة عام ٢٠١٠م، وهذا المعدَّل يبقى محدوداً مقارنةً بالمعدّلات العالمية التي تتجاوزه بأضعاف، بل وببعض الدول العربية والدول النامية. ويحتل سوقُ التأمين السعوديّ مراتبَ متأخرةً في مؤشّر الاختراق، رغم ارتفاعه من ٠,٤٤٪ عام ٢٠٠٠ م إلى ٠,٦٪ عام ٢٠٠٧ م وأخيراً ١,١٪ من مُجمَل الناتج القوميّ مع مقارنته بدول أخرى، حيث تصل على سبيل المثال في تايوان إلى ١٨,٤٪، وفي جنوب إفريقيا إلى ١٤,٨٪، وفي بريطانيا إلى ١٢,٤٪، وفي سويسرا إلى ٩,٩٪، وفي لبنان والمغرب إلى ٢,٨٪. وهناك عدّةُ عوامل أثّرت على عمق التأمين في المملكة أهمُّها الخصائصُ التي تُميِّز الناتج المحليّ الإجمالي للمملكة حيث يسيطر القطاعُ النِّفطي على الناتج المحليّ وبنسبة تتراوح ما بين ٤٨٪ إلى ٦١٪. وبلغ الناتج المحليّ الإجماليّ للسعودية ١٦٤٢ مليار ريال عام ٢٠١٠م، وكان عام ٢٠٠٦ م محدود ١٣٠٨ مليار ريال، أما الناتج غير النفطي فوصل إلى ٧٨٨ مليون ريال عام ٢٠١٠م.

تعكس سوقُ التأمين السعودي فرصاً أكثر للتوسع؛ إذ يتوقّع استمرارُ نموّ السوق بمعدلاتٍ مطّردة خلال السنوات المقبِلة نتيجةَ العوامل الدافعة التالية:

- التطوّر التنظيميّ والتشريعيّ بما في ذلك الهيكليُّ، الذي طال جميعَ مفاصل قطاع التأمين في السعودية، إذ يُعدُّ إدخالُ القانون الإلزاميّ للتأمين الصحي التعاوني والسيارات حيزَ التطبيق منعرجا حاسماً في تاريخ القطاع، وخصوصاً التأمين الصحي على المقيمينَ الأجانب والمقدَّر عددهُم ب ٦ ملايين؛
- زيادةُ الوعي التأمينيّ لدى أفراد المجتمع السعوديّ، باقتناع أعدادٍ كبيرة من أفراد المجتمع السعودي، بضرورة وأهمية التأمين على الأضرار والأشخاص؛
- الوتيرةُ المتسارعةُ لتطوّر سوق التأمين التكافليّ في السعودية في الأعوام الأخيرة، جعل المملكةَ أكبرَ سوقٍ تكافلية في العالم، حيث نالت الصدارةَ عام ٢٠٠٩م بمساهماتٍ تأمينيةٍ بلغت قيمتُها الإجمالية ١٤,٥ مليار ريال نحو (٣,٨٦ مليار دولاًر) وذلك بعد مُضي خمس سنوات من تفعيل نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني عام ٢٠٠٤م وتنظيم السوق بتولّي الرقابة على نشاط شركاته من قِبل مؤسسة النقد العربي السعودي، والترخيص لأكثر من ٣٠ شركة تأمين وفق المتطلبات التي فرضتها اللائحةُ التنفيذيةُ لنظام التأمين التعاوني.

٣- تشخيص مكانة مصر ضمن سوق التأمين العالمية للفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠م

إنّ السوقَ المصرية واعدةٌ في قطاع التأمين، حيث إنَّ تعداد مصر تجاوز ال ٨٤ مليون نسمة عام ٢٠١٠، والمؤمَّن عليهم حتى الآن لا يتجاوز المليون ونصف شخص، مما يُعدُّ ذلك فرصةً وسوقاً بكراً لجذب المزيد من الاستثمارات في هذا المجال، فَسوقُ التأمين في مصر شهد خلال السنوات الخمس الماضية تطوّراً ملموساً تأكّد من خلال زيادة معدّلات النموّ والتوسّع

في قطاعاته، وحقّق قفزات عديدةً خلال الفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠ م سمحت له أن يُصبح من أكبر أسواق المنطقة من ناحية النشاط التأمينيّ، حيث ارتفع عدد الشركات العاملة بالسوق من ٢١ شركة لتصبحَ ٢٩ شركة، وتُعدُّ تلك الزيادةُ نتيجةً لبرنامج إعادة الهيكلة الذي تبنّته وزارةُ الاستثمار ٢٠٠٤م-٢٠٠٨م من خلال لاتحاد المصريّ للتأمين والشركة القابضة للتأمين. وبلغت التعويضات ٤,٩ مليار جنيه عام ٢٠٠٩م مقابل ٤,٢ مليار جنيه عام ٢٠٠٨م.

وفي ذات الإطار، حقّقت شركاتُ التأمين العاملة في مصر أرباحاً صافيةً خلال عام ٢٠٠٧م بلغت ٩١٠ ملايين جنيه مصري. وأشارت هيئةُ الرقابة على التأمين في تقريرها السنوي إلى أنّ شركات التأمين القطاع العام الذي يضمُّ ثلاثَ شركات هي مصر للتأمين، الشرق للتأمين، الأهلية للتأمين، سيطرت على ٨٢٪ من إجمالي أرباح شركات التأمين وذلك بدعم من النشاط الاستثماري، حيث حقّقت الشركات العامة ٧٥٠ مليون جنيهً وبلغ صافي أرباح شركات القطاع الخاص ١٥٩ مليون جنيه، ووفقاً لمؤشّرات الربحية ارتفع العائدُ على أصول شركة التأمين المحلية إلى ٣,٦٪ في ٢٠٠٧م وهو دليلٌ على كفاءة أداء السوق باقترابه من المستويات التي يدورُ حولها القطاع المصريّ النشط حول ٤٪ كما ارتفع العائد على حقوق المساهمين إلى ١٩,٩٪، كما زادت قيمة الاستثمارات في شركات التأمين على الحياة لتصل إلى ١٥,٤ مليار جنيه خلال عام ٢٠٠٩م مقابل ٧,٤ مليار جنيه خلال عام ٢٠٠٥م بمعدل نموّ ١٠٨٪.

وفيما يخصّ قيمَة الأقساط المكتتَبة لشركات التأمين على الحياة؛ فقد ارتفعت إلى نحو ٣,١ مليار جنيه خلال عام ٢٠٠٩م مقابل ١,٥ مليار جنيه خلال عام ٢٠٠٥ م بمعدَّل نمو بلغ ١٠٦,٧٪. كما بلغت الأقساطُ التأمينية المكتتَبة في شركات تأميناتِ الممتلكات والمسؤوليات نحو ٤,٤ مليار جنيه خلال عام ٢٠٠٩م مقابل ٢,٨ مليار جنيه في عام ٢٠٠٥ م بمعدل نمو ٥٧,١٪.

وفي خضمّ ما سبق؛ يُعاني سوقُ التأمين المصريُّ من تفشّي ظاهرة ضَعف الوعي التأمينيّ لدى فئات عديدة في المجتمع المصريّ، فهو يؤثّر على جاذبية السوق (١٨,٨ دولار للساكن نسبة الكثافة عام ٢٠١٠م)، مما يجعل نسبةَ التأمين على الحياة مثلاً لا تمثّل سوى ١٧٪ من الإجمالي، رغم اعتماد الشركات العالمية وبشكل أساس على وثائق التأمين الفردية وتمثّل بالنسبة لها العائدُ الأوّلُ والأساس؛ لأنّه دائماً قابلٌ للتزايد اليوميّ. وتنوي الحكومةُ المصريةُ بيعَ واحدة من شركات التأمين التابعة للقطاع العامّ كخطوة في إطار تطبيق سياسةِ الخوصصة التي انتهجتها الحكومةُ المصريةُ منذ منتصف التسعينيات تحت ضغط قرارات اتفاقية الجاتس مع بداية عام ٢٠٠٥م (فتح السوق أمام الأجانب)، ويرى خُبراء صناعة التأمين المصرية أنّ الشركات العمومية متدهورةٌ ومتخلّفةٌ جداً مقارنةً بسوق التأمين العالميّ، وهي لا تتحمّل مقاومةَ الانتقال إلى سوقٍ تنافسية عاليةٍ في ظلّ هجومِ الشركات العالميّة.

يواجهُ سوقُ التأمين المصريُّ تحديات وعوائقَ عديدةً، أهمُّها زيادة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحليّ الإجماليّ، والتي تُقدَّر حالياً عام ٢٠١٠م بنحو ٠,٧٪ (٠,٩٪ خلال عام ٢٠٠٨م مقارنةً ب ٠,٥٨٪ خلال عام ٢٠٠١م)، وهي نسبةٌ متواضعةٌ جداً مقارنةً بالإمكانات والقُدرات الكامنة في القطاع والذي حقّق أرقاماً ملموسةً، حيث بلغت أقساطُ التأمين في عام٢٠٠٩ م٧,٨ مليار جنيه مقابل ٧,٤ مليار جنيه عام ٢٠٠٨م، لترتفع عام ٢٠١٠ م إلى ٨,٨ مليار جنيه مصريّ.

إنّ رقم أعمال التأمين في السوق المصرية (تقليديّ وتكافليّ) حسب إحصائيات عام ٢٠٠٩م قد بلغَ ٨ مليار جنيه مصري (١,٥٦٥ مليار دولار أميركي)، وأنّ حصّة التأمين التكافلي فيه لم تتجاوز نسبة ٥٪ بمعدل ٤٠٠ مليون جنيه مصري (٧٣ مليونا و٥٥٤ ألف دولار أميركي). وتدور نسب توزيع فوائضِ الاكتتاب بين شركات التأمين التكافليّ والعميل حالياً حول ٤٠٪ لصالح العملاء أو المشتركين و٦٠٪ للمساهمين في الشركة، ويتوقع الخُبراء أن ينمو قطاع التأمين التكافليّ في مصر (ممتلكات وأشخاص) بنسبة تتراوح ما بين ١٥ و٢٠٪ نهاية عام ٢٠١٣م، وهو نفس معدل النموّ لسوق التأمين المصرية بوجه عامٍّ (التقليديّ والتكافليّ) عن الفترة نفسها. ويبلغ عددُ شركات التأمين التكافلي العاملة في مصر ٩ شركات كان أوّلها بيتُ التأمين المصري السعودي (تأمين على الممتلكات) التي أنشئت عام ٢٠٠٢م، بينما شهدت الفترةُ ما بين منتصف عام ٢٠٠٨ م وحتى عام ٢٠١٠ م دخول ٨ شركات ما بين تأمين ممتلكات وأخرى تأمين على الأشخاص، والتي يُطلق عليها في مصر تأمينٌ عائليٌّ، وأنّ نسبة رؤوس الأموال الخليجية في هذه الشركات لا تقل عن ٥٠٪، ويزيد مؤشّر معدّل دخول شركات التأمين التكافليّ إلى مصر عن معدل دخول شركات التأمين التقليدية حيث كانت شركة تكافلية واحدة في مصر وهي (بيت التأمين السعودي) وما بين عام ٢٠٠٨م و٢٠٠٩م فقط دخلت ٨ شركات تكافلية مرةً واحدةً ليصبح العدد ٩ شركات، بينما ارتفع عدد شركات التأمين التقليدية من ٢١ شركة إلى ٢٩ شركة فقط طوال سبع سنوات من ٢٠٠٢ م حتى ٢٠٠٩. وفي السياق ذاته، فإنّ قطاع التكافل برز كأحد المكوِّنات المهمّة للنظام المالي المصري، ونجح في التكامل مع المكونات الأخرى للقطاع المالي الإسلامي، فمعدل النموّ السنويّ في حجم أقساط التأمين التكافلي تصل إلى ٢٠٪ سنويا. فقد حَظي قطاع التأمين التكافلي في مصر باهتمامٍ مُلفت الفترةَ القليلةَ الماضيةَ لا سيما من الاستثمارات الكويتية.

٤- تشخيصُ مكانة قطرَ ضمن سوق التأمين العالمية للفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠م

حقّق سوقُ التأمين في قطر في السنوات الأخيرة قفزةً غيرَ مسبوقة، حيث زاد الوعي التأميني لدى أفراد المجتمع بالإضافة إلى زيادة عدد السكان مما زاد الاحتياج والطلب على منتجات التأمين الصحي والتأمين على الحياة، فسوق التأمين في قطر مُقبل على تغيّرات وتحدّيات جديدة، أبرزُها دخولُ العديد من الشركات الأجنبية خلال فترة قصيرة. وفي هذا الصدد، ووفق الإحصائيات بلغ حجم إجمالي الأقساط المكتَتبة ٩٣٣ مليون دولار عام

٢٠١٠م (٤ مليار ريال)، مقابل ١٥٨ مليون دولار عام ٢٠٠٠م، أي أنّ معدل النموّ السنوي ٤٩٪ خلال الفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠م. وهو مرشّحٌ للارتفاع بشكل كبير في حال إقرار قانون يحدِّد ضوابطَ وإلزاميةَ التأمين الصحي، الذي سيشكِّل رافداً قويّاً لحجم هذه الأقساط في السنوات القادمة بما يعود بالفائدة على مختلَف القطاعات الاقتصادية وعلى رفاهية المجتمع القطري، انجرّ عن ذلك تحسُّنُ مركزِ قطر ضمن حظيرة التأمين العالمي من المركز الأخير ٨٨ عام ٢٠٠٠م إلى الرتبة ٦٩ عام ٢٠١٠م. أمّا ترتيب رقم أعمال القطاع حسب فروع التغطيات التأمينية لعام ٢٠١٠م، فنجد أنّ نسبة ٩٣ للتأمين على غير الحياة والتي تشمل عدةّ مجالات على غرار تأمين العقارات والسيارات والطاقة وغيرها، في حين تبلغ نسبةُ التأمين على الحياة نحو ٧.

بلغ حجم سوق التأمين التكافلي في دولة قطر نحو ١٣٦ مليون دولار، لتحتل المركزَ الثالثَ خليجياً بعد السعودية التي يتجاوز فيها حجم السوق نحو ٣,٩ مليار دولار، والإمارات بنحو ٦٤٠ مليون دولار، فيما تقدمت على الكويت التي تبلغ فيها قيمةُ أقساط التأمين التكافلي نحو ١٢٧ مليون دولار، وتعاني سوق التأمين في قطر من غياب شركة إعادة تأمين محلية.

وفي ذات السياق، حقّقت شركاتُ التأمين القطَرية المساهمة في تحقيق نتائج مالية قوية وجيدة خلال عام ٢٠١٠م، حيث استطاعت أن تحقِّق أرباحاً في الأشهرَ التسعةَ الأولى من عام ٢٠١٠ م ناهزت ٧٢٤ مليون ريال مقارنة مع ٦٨٠ مليون ريال في ٢٠٠٩م، ويُعدُّ عام ٢٠١٠م عامَ الاستقرار والنموِّ بالنسبة لجميع القطاعات في قطر بما فيها قطاع التأمين الذي أصبح جذّاباً ومزدهراً ومحطَّ أنظار المستثمرين الأجانب من كلِّ أصقاع العالم، وقد أشاد موقع Research & Markets (يُعدُّ أكبرَ المراكز البحثية العالمية المتخصِّصة في الأبحاث والتقارير الاقتصادية) بالنمو الذي حقّقه قطاعُ التأمين في قطر خلال الأعوام الخمسة الماضية ومساهمته بشكل إيجابيٍّ في زيادة الناتج المحليّ ٠,٨ عام ٢٠١٠م، جعل قطر مركزاً مُهمّاً ونشطاً للتأمين في الشرق الأوسط والخليج، وحسب الخُبراء فإنّ الطُموحَ القطريَ ارتفع سقفُه إلى التفكير الجدّيّ في اختراق سوق التأمين العالمي، وهي مؤهّلةٌ الآن لتصبحَ واحدةٌ من أكبر أسواق المنطقة في التأمين، وهذا بفضل الشركات الخمس القطرية الناشطة في قطاع التأمين:

- الشركةُ القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين،
- شركةُ قطر للتأمين (تُعتبَر أكبرَ شركات التأمين الوطنية في المنطقة وفي العالم العربيّ)؛
- الشركةُ الإسلامية للتأمين؛
- شركةُ الخليج للتأمين وإعادة التأمين التكافليّ (تحوّلت إلى التكافل بعد ٣٠ سنة من العمل في النشاط التقليدي)؛
- شركةُ الدوحة للتأمين.

فهذه الأخيرةُ تتمتّع بمنافسة محتدمة فيما بينها، وبملاءة مالية قوية وبإدارةٍ جيدةٍ للمخاطر مكّنتها من تحقيق معدّلات نموٍّ قويةٍ وازدياداً مضطَرد في حجم أقساطها تجاوزت تداعياتِ الأزمة المالية العالمية، مستفيدةً من الأداء القويّ للاقتصاد القطري:

- ارتفاعُ الناتج المحليّ الخام من ٢٣,٥ مليار دولار عام ٢٠٠٣م إلى ١١٩ مليار دولار عام ٢٠١٠م؛
- ارتفاعُ نصيب الفرد من ال Pib من ٣٢٧٧٧ دولار عام ٢٠٠٣ م إلى ٧٩٣٣٣ دولار عام ٢٠١٠م؛
- احتياطي النفط ١٥,٢ مليار برميل؛ إنتاج النفط الخام ٨٥٤ ألف عام ٢٠٠٨م؛
- احتياطيّ الغاز الطبيعيّ ٩٠٢ مليار م٣ عام ٢٠٠٨م؛
- الصادراتُ السلعية (FOB) ٥٦,٦ مليار دولار؛ الواردات السلعية (CIF) ٢٧,٩ مليار دولار عام ٢٠٠٨م؛
- احتياطي الصرف بلغ ١٨,٣ مليار دولار عام ٢٠٠٩م؛ معدّل البطالة ٠,٣ عام ٢٠١٠م.

وهناك إجماعٌ على أنّ المستقبلَ المنظورَ سيشهد نمواً هائلاً في أعمال مختلف الشركات بما فيها شركات قطاع التأمين، خصوصاً بعد الفوز الكبير لدولة قطر باستضافة مونديال ٢٠٢٢م (سيترتب عليه حَراكٌ ديناميكيٌّ اقتصاديٌّ مثمرٌ للجميع)، والمشاريع العملاقة التي سيتم تنفيذها سواء في هذا المجال أو في إطار رؤية قطر ٢٠٣٠ م التي تضع إطاراً متكاملاً لتحقيق تنمية مستدامة ومتوازنة في جميع القطاعات على غرار برج مركز التجارة العالميّ، إضافةً إلى أنّ هناك تطوّرٌ ملحوظٌ في مستوى الوعي لدى الأفراد والمؤسسات بأهمية التأمين.

٥- تشخيصُ مكانة الكويت ضمن سوق التأمين العالمية للفترة ٢٠٠٠م-٢٠١٠م

تشهد صناعة التأمين في الكويت نموّاً ملحوظاً، حيث بلغ معدل النمو السنوي للسوق ٢٦,٣ خلال الأعوام الأخيرة ٢٠٠٠م-٢٠١٠م. إذ ارتفع حجم الأقساط المكتتَبة من ١٩٨ مليون دولار عام ٢٠٠٠م إلى حدود ٧١٩ مليون دولار عام ٢٠١٠م، وأظهرت مؤشِّراتٌ اقتصاديةٌ عدّةٌ سيطرةَ الشركات الكويتية على السوق المحليّ، وجاء في آخر تقرير لبيت الاستثمار العالميّ عن قطاع التأمين أنّ النموَّ الاقتصادي والهيكل الاقتصادي القويّ والنموّ السكانيّ في الكويت ساهم في تحويل الدولة إلى سوقٍ تأمينيٍ يزخر بإمكانات هائلة. والجدير بالذّكر هو وتيرةُ النمو البطيئة التي يتّسم بها سوقُ التأمين الكويتي لذلك يحتل مراتبَ متأخرةً ٨٧/٧٩ من السوق التأمين العالميّ عام ٢٠١٠م وحصة سوقية تكاد تكون معدومةً، كما أنّ القطاع تأثّر عقبَ مرور ثلاث سنوات على الأزمة المالية العالمية، حيث انخفضت الأقساط من ٩١٤ مليون دولار عام ٢٠٠٨م إلى حدود ٧١٩ مليون دولار عام ٢٠١٠م.

ويعزو الخبراءُ نموّ سوق التأمين الكويتي لكونه مدفوعاً بالعوامل التالية:

- النموّ والهيكلة الاقتصادية القوية في الكويت، وقد أدّت زيادة النشاط الاقتصادي إلى ظهور مشروعاتٍ جديدةٍ، فقد حقّق

الاقتصادُ الكويتي نتائجَ جيدةً رغم تداعيات الأزمة: الناتج المحلي الإجمالي ١٣٣ مليار دولار؛ نصيب الفرد من ال Pib: ٤٢٩٠٣ دولار عام ٢٠١٠م؛ فائض في الميزان التجاري ٣٣,٢ مليار دولار؛ احتياطي الصرف ٢٠,٢ مليار دولار؛ معدل البطالة ١,٤٪ عام ٢٠٠٩م؛ احتياطي النفط ١٠١,٥ مليار برميل؛ احتياطي الغاز الطبيعي ١,٥٧ مليار م٣؛ إنتاج النفط الخام ٢,٧ مليون برميل عام ٢٠٠٨م

- مساهمةُ النشاط الاقتصادي المتنامي في العراق، بتشجيع شركات التأمين في الكويت التي تمنح تغطيةً تأمينيةً للشركات الدولية العاملة في العراق؛
- استفادةُ شركات التأمين الكويتية من المناخ الهادئ السائد في السوق، باحتكار معظم عقود التأمين الحكومي وانخفاض نسبة المخاطر؛
- عدمُ وجود كوارث طبيعية؛
- تنفيذُ برنامج التأمين الصحيّ الإجباريّ الجديد للمغتربينَ، مع العلم أنّ عدد السكان في الكويت بلغ ٣,١ مليون نسمة عام ٢٠١٠م؛ الكثافة السكانية ١٣٥,٣ فرد/كم٢؛ معدل النمو السنوي للسكان ٣,٤٪؛ عدد الأسر ٣٢٣ ألف أسرة؛ معدل المواليد الخام ٢٢,٢ لكل ألف ساكنٍ؛ معدل الوفَيات الخام ٢,٢ لكل ألف ساكن عام ٢٠٠٧م.

منذ عام ٢٠٠٠ م ارتفع إجمالي عدد الشركات التكافلية والتقليدية العاملة بسوق التأمين الكويتي إلى نحو ٢٦ شركة منها ١٦ شركة وطنية و٧ شركات عربية و٣ شركات أجنبية، فدخول شركات التأمين التكافلي في الكويت يرجع إلى عام ٢٠٠٠م، وقد تمكّنت هذه الأخيرةُ من إثبات وجودها ومنافسة التأمين التقليدي، ونجحت في الاستحواذ على حصّة سُوقية جيدة منه بلغت نحو ٣٤ من إجمالي أقساط التأمينات عام ٢٠١٠م بعد مرور أكثرَ من ١٠ أعوام على استحداث شركات التكافل؛ إذ كان قبلها قطاعُ التأمين حكراً على الشركات التقليدية، وتُهيمن شركاتُ التأمين المحلية على السوق، ومن بين الشركات البارزة شركة الخليج للتأمين وشركة الكويت للتأمين والشركة الأهلية للتأمين وشركة وربة للتأمين.

وبالموازاة مع ما سبق، يتذيل قطاع التأمين الكويتي قائمةَ القطاعات الاقتصادية المساهمة في الناتج المحلي ٠,٥، ويرجع ذلك لما يعانيه القطاع من المشاكل العديدة التي باتت تؤرق مَن يعمل في هذه الصناعة، والدليل على ذلك أنّ مؤشر قطاع التأمين في سوق الكويت للأوراق المالية بات يشكِّل أدنى مستويات النشاط على الإطلاق (انخفاض أنشطة التداول وقلّة الاهتمام بالاستثمار؛ لذلك فإنّ مساهمة قطاع التأمين كنسبة مئوية من الناتج المحليِّ الإجماليِ تُعدُّ الأدنى في منطقة الشرق الأوسط خاصّةً في مجال الصحة والحياة (سحبت الحكومةُ الكويتيةُ التأمينَ الصحيَّ من شركات التأمين عام ٢٠٠٦ م وتعهدّت بمهمّة إصداره)، وهو ما يدع مجالاً لزيادة نسبة الاختراق سيما وأنّ النمو الاقتصادي في الكويت قويٌّ.

وتعتبر التأمينات العامّة الفرعَ الحيويّ لنمو رقم أعمال القطاع، بيدَ أنّه في غضون الأعوام القليلة الماضية بدأت حصّة شريحة التأمين على الحياة تنمو وتنتعش تدريجياً، وسبب التأخّر يعزوه الخبراءُ إلى الاعتقاد السائد بأنّ هذه الصيغة تتنافى مع العقيدة الإسلامية.

خاتمة (السبل المُثلى للنهوض بصناعة التأمين التكافليّ في العالم العربيّ) من تضاعيف وإيحاءات هذه الأوراق البحثية، يمكن الخروجُ في نهاية وخاتمة هذا البحث بتوصيات نرى جدواها ونجاعتَها في مواجهة تحدّيات الحاضر وكسب رهانات المستقبل، لتطوير صناعة التأمين التكافليّ في الوطن العربيّ، وبناء سوقٍ متقدم قادرٍ على مواكبة مستجدات احتياجات المجتمع وديناميّة تطوّره:

١- على المستوى الحكوميّ

- تحديثُ أجهزة الرقابة والإشراف العربية، حتى تستطيع مسايرةَ متطلبات الانفتاح والتحرير من منظور المعايير الدولية (الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين IAIS)، وتحفيز شركات التأمين التكافلي لتطبيق مبادئ الحوكمة (الشفافية، المساءلة، الائتمان) لتثبيت أسس المنافسة الصحية ووأد المنافسة السعرية الضارّة ورفع رؤوس أموالها وزيادة احتياطاتها الفنية؛
- تطويرُ الأطر التشريعية لتنظيم سوق التأمين التكافلي العربي، إضافةً إلى إصدار المزيد من القوانين التي تجعل التأمين التكافلي إلزامياً في قطاعات كثيرة على غرار المركبات والصحي والحياة؛
- إيجاد ميكانيزماتٍ مناسبةٍ لتحفيز تأسيس عملية الاندماج لتكوين كيانات تأمينيةٍ إسلاميةٍ مشتركة عملاقة، تتمتّع برؤوس أموال كبيرةٍ تمكنها من التعاملِ مع متطلّبات المنافسة الأجنبية والصمود بقوّةٍ وفعّالية في ظلِّ آليات السوق، ومنه الوصول إلى تكتّلٍ تأمينيّ تكافليّ متناسقٍ وموحّدٍ ضمن مجموعة التكتلات الإقليمية الكبرى.

٢- على مستوى الاتحادات الوطنية

- صياغةُ استراتيجية واضحة المعالم لتحسين صورة قطاع التأمين التكافلي لدى الجمهور العربي، من خلال غرس الوعي التأميني والاهتمام بالثقافة التأمينية، وتعريفهم بأهمية الحاجة إلى الحماية الشرعية مع تحسيسهم بحقوقهم؛
- اعتمادُ وتأكيدُ عنصر الشفافية في نشرِ المعلومات بين الشركات العاملة في السوق وبين جمهور العملاء، عوضَ اعتماد لغة الأرقام القياسية التي لا تُغيّر شيئاً في واقع العلاقة بين بعض الشركات والمواطنين؛

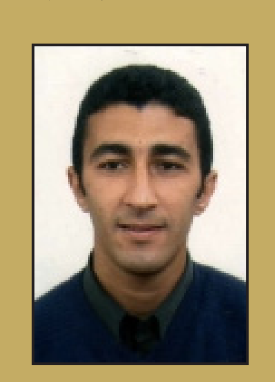
- إنشاءُ بنك معلومات على المستوى الإقليميّ العربيّ، لتغذية وتزويد إدارات شركات التأمين التكافليّ بكافّة المعطيات والحقائق اللازمة لاتخاذ القرارات السليمة، مثل التخطيط لاستهداف أسواق جديدة، تنمية محفظة منتجات تأمينية موسّعة، التوصّل إلى أسعار استرشادية تعكس الصورةَ الحقيقيةَ للأخطار التي تكتتبُها الشركاتُ التكافليةُ؛
- الاهتمامُ بإدارة الموارد البشرية والنهوض بالطواقم الفنية العاملين في قطاع التأمين التكافلي العربي، من خلال فتح مراكز التدريب وبناء معاهد قومية لرفع قدراتهم وصقل مواهبهم وكفاءاتهم، وتكوين إطارات قادرة على معرفة رغبات المستأمنين، فالعالَم العربي في حاجة ماسّة إلى عمالة مؤهلةً وماهرة تتميز بالاحترافية في تلبية احتياجات الصناعة التأمينية كافّةً (المعاينة الميدانية، الخبرة الإكتوارية، السمسرة،...إلخ)؛
- العملُ على زيادة وتعزيز الدعم المخصّص للبحث العلميّ والتطوير، وابتكار المنتجات الجديدة واستحداث الخدمات التأمينية غير التقليدية المتوافقة مع روح الشريعة الإسلامية الغرّاء؛
- تجسيرُ الأواصر وتمتينُ العلاقات والروابط مع أسواق التأمين الإسلامية كماليزيا وإندونيسيا، وإيفادُ البعثات العلمية والدراسية، وتبادلُ الخبرات في مجال التغطيات التأمينية بين الهيئات والمؤسسات العاملة فيه.

٣- على مستوى شركات التأمين

- ترقيةُ الأساليب التسييرية بحيث يتمُّ الاعتمادُ على الخبرة المتمرِّسة والمتفوِّقة وأدوات التكنولوجيا الحديثة، وتطوير المعرفة بإدارة الأخطار؛
- تجويدُ الخدمات التأمينية المقدمة لحملة الوثائق، والتزامُ الشركات بالسداد والتعويض بالقيمة في الوقت المحدد من أجل كسب رضا وولاء أكبر عدد من المستأمنين؛
- الابتكارُ والتجديدُ والتحسينُ المستمرُّ لوثائقَ تأمينيةٍ حتى تتناسب مع الاحتياجات المتطورة للأشخاص؛
- اتّباعُ الأسسِ الفنية والعلمية الدقيقة في تسعير المنتجات التأمينية (التحكم في التكاليف)، وعدمُ إرهاق الزبون بزيادة الأقساط، والابتعادُ عن سياسة تكسير الأسعار؛
- تقوية Eالصلابة المالية للشركات، والبعدُ عن الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الهشّة وغير الآمنة؛
- إعادةُ النظر في أساليب التسويق خاصة بالنسبة للوسطاء، حيث أنّ عملية التسويق للتغطيات التأمينية تمثّل العمود الفقري الذي تقوم عليه هذه الصناعة؛
- إقامةُ نوع من الشراكة بين شركات التأمين والبنوك، والاستفادة من شبكات توزيع البنوك في تسويق المنتجات التأمينية وتحصيل الأقساط؛
- تفعيلُ دورِ جهاز بحوث التسويق لدى شركات التأمين العربية، مع الاستعانة بالخبرات الأجنبية، من خلال تجميع المعلومات حول انطباعات واتجاهات وتصورات العُملاء تُجاه الخدمات المنجّزة (العناية بالعميل)؛

التفكيرُ الاستراتيجيُّ في اقتحام السوق الدولي للشركات العربية للخروج من القطرية والعبور نحو العالمية؛

اكتسابُ تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتسويقُ الخدمة التأمينية عبر الإنترنت (التسويق الإلكتروني)، حيث بلغ عددُ مستعملي الإنترنت في الوطن العربيّ ٥٥,٤ مليون فرد عام ٢٠٠٨م بمعدل نموٍّ سنويٍّ بلغ ٣٧,٢٪ للفترة ٢٠٠٣م-٢٠٠٨.



سفيان كوديد
أستاذ مؤقت في كلية العلوم الاجتماعية
جامعة تلمسان.

الدَّورُ التكافُليُّ لِنظامِ الوقفِ الإسلاميِّ

أصبحَ الاقتصادُ الإسلاميُّ من أهمِّ المواضيع التي تشغَلُ اهتمامَ مراكز البحث والجامعات في أنحاء العالم كُلِّها؛ في ظلِّ تفاقم الأزمة المالية والاقتصادية الراهنة، التي أضعفَت اقتصاديات العديد من الدول منها الدولُ الكُبرى؛ وهذا ما أدّى إلى فقدان الثقة في النظام الرأسماليِّ في الكثير من بُلدان العالَم، وإعادة النظر في البدائل الأُخرى ومن بينها النظامُ الاقتصاديُّ الإسلاميُّ؛ الذي يقومُ على نموذج يُحقِّقُ العدالةَ الاجتماعيةَ والاقتصادية، من خلال الأُسُس التي يقومُ عليها والمُتمثِّلة في التوحيد والشمولية والوحدة والأخوَّة والتوازن والمسؤولية.

يُعتبَرُ نظامُ الوقف أحدَ ركائز الاقتصاد الإسلاميِّ؛ إذ اعتُبِرَ ثالثَ قطاع يُساهِمُ في دفع عجَلة التنمية وتحقيق احتياجات المجتمع.

لقد أسهمَ الوقفُ قديماً في ظلِّ الدولة الإسلامية في تحقيق التكافُل الاجتماعيِّ والمساهمَة في الحدِّ من المشاكل الاجتماعية، وفي وقت ليس ببعيد في ظلِّ الخلافة العُثمانية في الجزائر ازدهرت الأوقاف ووصلَت إلى أوْجِ عظَمتها من خلال الدَّور الكبير الذي كانَت تقومُ به في ظلِّ تنوُّع الأموال الوقفية وانتشارها.

إنَّ التكافُلَ الاجتماعيَّ في الإسلام لا يقتصرُ من خلال نظام الوقف على النفع الماديِّ فقط؛ بل يتجاوزه إلى احتياجات المجتمع جميعها، المادّيّة أو المعنويّة، فهي بذلك تضمُّ جميعَ الحقوق الأساسيّة للأفراد داخل المجتمَع.

إذن لنظام الوقف دورٌ في تمويل التنمية المستديمة، والذي أكّدتْه أمثلةٌ عديدةٌ من التاريخ الإسلاميِّ؛ فقد كانَ ولا يزال مصدَرًا في صناعة الحضارة الإسلامية والنهضة الشاملة ومصدَرًا لتمويل الجوامع العظيمة التي قامَت بدوراً مُهمٍّ في حضارة الإسلام، مثل جامع الأزهر الشريف في مصرَ وجامع القرويينَ في فاس بالمغرب والأمثلة كثيرةٌ على ذلك.

وفقاً لما سبقَ يحاولُ الباحثُ استكشافَ خصائص نظام الوقف المعتمَدَة في الاقتصادِ الإسلاميِّ باعتباره أحدَ ركائز التكافُل الاجتماعيِّ؛ وذلك من خلال تقسيم الورقة البحثية إلى المباحث التالية: المبحث الأوَّل الوقف والمبحث الثاني الدَّورُ التكافليُّ للوقف في جوانب التنمية المختلفة.

المبحثُ الأوَّل: الوقفُ.

أوّلاً: تعريفُ الوقف.

١-الوقفُ لغةً: الحبْسُ، يُقال: وقفْتُ الدارَ وقْفاً بمعنى حبسْتُها، وجمعُه: أوقافٌ، مثل ثوبٌ أثوابٌ، والوقْفُ والحبْسُ معنىً واحدٌ، وكذلك التسبيل، يُقالُ: سبَّلْتُ الثمرة بالتشديد جعلتُها في سبيلِ الخيرِ وأنواعِ البرِّ (العياشي،٢٠٠٨م).

٢- تعريفُ الوقف اصطلاحاً.

ذكَرَ الفقهاءُ تعاريفَ مختلفةً للوقف تبعاً لآرائهم في مسائله الجُزئية؛ إلاّ أنّه يغلبُ على تعاريف الفقهاء للوقف إدخالُ شروط الوقف حسْب مذاهبهم المتعدّدة ضمنَ التعريف. فالمَناويُّ رحمَه اللّه يُعرِّفُ الوقفَ على أنّه: "حَبْس المملوك وتسبيلُ منفعته مع بقاء عينه ودوام به من أهل التبرُّع على مُعيَّن يُملَك بتمليكه أو جهةٍ عامَّة في غير معصيةٍ تقرُّباً إلى اللّه" (قحف، ٢٠٠٦ م).

والكبيسيُّ في كتابه" أنيسُ الفُقهاء" يُعرِّفُ الوقفَ بأنّه "حبْسُ العين على ملْك الواقف والتَّصدُّقُ بالمنافع على الفُقراء مع بقاء العَين". وفي تعريف آخَرَ له يُعطي مفهوماً بديلاً يجعلُ فيه الوقفَ حبْساً" على حُكم اللّه تعالى".

ومثله تعريف المُفتي السيِّد محمّد عميم الإحسان المجدِّديّ الذي يُدخل في التعريف أيضاً شروطَ مذهبه؛ فيجْعلُ الوقفَ. "حبْسَ العَين على ملْك اللّه~ تعالى" (قحف، ٢٠٠٦ م).

وقد أوردَ أبوزهرة رحمَه اللّه تعالى تعريفاً جامعاً، يُستخلَصُ منه أنّ الوقفَ هو حبْسُ العَين؛ بحيث لا يُتصرَّفُ فيها بالبيع أو الهبة أو التوريث وصرف الثمرة إلى جهةٍ من جهات البرِّ وفقَ شرط الواقف.

ثانيا: المشروعية.

يستشهدُ العُلماءُ على مشروعية الوقف بقوله تعالى: (لَن تنالُوا البرَّ حتّى تُنفقوا ممّا تُحبُّون) سورة آل عمران، الآية ٩٢، وقوله تعالى: (يأيُّها الذينَ أمَنُوا أنفقوا مِن طَيِّبات ما كَسَبْتُمْ وممّا أخْرَجْنا لكُمْ مِنَ الأرْض) سورة البقرة، الآية ٢٦٧؛ فالوقفُ ليس عطاءً عاديًّا؛ بل فيه شيءٌ من الشِّدَّة على النّفس بتخليها عمّا تُحبُّه. وهذا العطاءُ يكونُ من الطَّيِّب العزيز وليس من الكسب الحرام والمعصية. وفي الحديث الشريف: " إذا ماتَ ابنُ آدمَ انقطعَ عملُه إلاّ من ثلاث: صدَقة جارية، أو علْم يُنْتَفعُ به، أوْ ولَد صالح يدعُو لَهُ". فالواقعُ أنّ الصدقةَ الجاريةَ هي الوَقْفُ بعَينه ؛ لأنَّ منفعَتها مُستمرةٌ، وكذلك الأمرُ في العملَين الحسابيَين الآخرَين(مركز دراسات الوحدة العربية،٢٠٠٣ م).

ويستدُّ العُلماءُ أيضاً على مشروعية الوقف بحديث لأمير المؤمنينَ عُمَرَ بن الخطّاب أنّه أصابَ أرضاً من أرض خيبَرَ، فقال: يا رسولَ اللّه، أصبتُ

أرْضاً بخَيْبَرَ لَمْ أُصِبْ مالاً قطُّ أنفَسَ عندي منْهُ، فمَا تأمُرُني؟ فقالَ: إنْ شئْتَ حبسْتَ أصلَهَا وتصدقْتَ بها(فتَصدَّق بها عُمَرُ على ألاّ تُباعَ ولا تُوهَبَ ولا تُورَثَ، في الفُقراءِ وذوي القُربى والرِّقاب والضَّيف وابنِ السَّبيلِ (نقلا عن: مركز دراسات الوحدة العربية،٢٠٠٣ م).

ثالثاً: أنواعُ الوقف.

أدّى التوسُّعُ الكبيرُ في إنشاءِ الأوقاف الإسلامية خلالَ العصور التاريخية إلى تراكمِ حصيلة كبيرة من الأحباس(الأوقاف) الإسلامية، ذات تنوُّعَ كبيرٍ سواءٌ من حيثُ نوعُ الأموالِ الموقوفة، أو أغراضُ الوقف وأهدافُه، أمْ من حيث الشكلِ القانونيِّ أو المضمونُ الاقتصاديُّ.

١- تقسيمٌ حسْبَ المضمون الاقتصاديِّ:

أ- الأوقافُ المباشرةُ: هي الأوقافُ التي تُقدِّمُ خدماتٍ مباشرةً للموقوفِ عليهم، مثل مسجد أو مدرسة أو مستشفىً.

ب- الأموالُ الموقوفةُ على الاستثمارات: هي الأموالُ التي تُنفَقُ على الاستثماراتِ الصناعيةِ أو الزراعيةِ أو التجاريةِ والتي تُحقق عائداً يتمُّ صرفُه على أغراضِ الوقف.

٢- تقسيمٌ حسْبَ الشكلِ القانونيِّ: يُقَسَّمُ الوقفُ استناداً إلى هذا المعيارِ إلى ثلاثة أنواعٍ هي:(صالح صالحي،٢٠٠٥ م) :

أ- الوقفُ الخيريُّ (العامُّ): يتمثَّلُ في تلكَ الموارد الوقفية المخصَّصة بصورةٍ دائمة للجهاتِ الخيرية العامَّةِ المتنوعة والتي تُؤدِّي الوظيفةَ التكافليةَ الجماعيةَ العامَّةَ.

ب- الوقف الأهليُّ (الذُّرِّيُّ-الخاصُّ): يشتملُ على تلكَ الموارد الوقفية المرصودَة؛ لتحقيق منافعَ في دائرةِ الأسرة، وهي تؤدّي وظيفةَ التكافُلِ العائليِّ عَبْرَ الامتداد الزمنيِّ.

ج- الوقفُ المُشترَك: يضمُّ مجموعةَ الموارد الوقفية المخصَّصة؛ لتحقيقِ منافعَ تجمعُ بينَ الوظيفة الخاصَّة والوظيفة الاجتماعية.

٣- تقسيمٌ حسْبَ نوعِ الأموالِ الموقوفة:

أ- الأصولُ الثابتَةُ: الأراضي الزراعيةُ، المباني السكنيةُ والتجاريةُ.... إلخ.

ب- الأموالُ المنقولةُ: الأدواتُ الزراعيةُ، دوابُّ النقلِ والزراعة والمصاحف...إلخ.

ج- أوقافُ النقود: تُقرضُ لِمَنْ يحتاجُ إليها؛ حيثُ تُعادُ بعد انقضاءِ الحاجة لتقْرَضَ من بَعدُ إلى مُحتاجٍ آخرَ دونَ أن يكونَ لها أيُّ عائدٍ من هذا الإقراض.

د- أوقافُ النقود للاستثمار: تُستثمَرُ هذه الأموالُ عن طريق المُضاربَة؛ ولتُنْفَقَ عوائدُها على الفقراء والمساكين.

المبحثُ الثاني: الدورُ التكافُليُّ للوقفِ في جوانبِ التنمية المختلفة:

لقد ساهَمَ نظامُ الوقف في التطوُّر الاقتصاديِّ والاجتماعيِّ للبُلدان الإسلاميةِ في الماضي، وتزدادُ أهميَّتَه في ظلِّ التطوُّرات في شتّى الجوانب في الوقت الحالي، في ظلِّ تنامي دور مؤسَّسات المجتمع المدنيِّ، ودورها في تحقيق العدالة الاجتماعية وحماية البيئة، وتزايد الموارد الوقفية كمّاً ونوعاً، الأمرُ الذي يتطلَّبُ إعادةَ النظرِ في الدورِ التكافُلي لنظامِ الوقفِ في الاقتصاديات الإسلامية.

سيُعالجُ الباحثُ هذا المبحثَ ضمنَ المَحاورِ الأساسيةِ التالية:

أوّلاً: الدَورُ التكافليُّ للوقفِ في عمليةِ التنميةِ الاقتصادية.

ثانيا: الدَورُ التكافليُّ للوقفِ في عمليةِ التنميةِ الاجتماعية.

ثالثا: مجالاتٌ تنمويةٌ أُخرى.

أوَّ: الدورُ التكافُلي للوقفِ في عمليةِ التنميةِ الاقتصادية.

نظامُ الوقف: هو القطاعُ التكافُليُّ الذي يملكُ مجموعةَ الموارد المرصودة من قِبَلِ الأفرادِ لأغراض التنميةِ الاقتصاديةِ والاجتماعيةِ والثقافيةِ وبدوافعَ عَقَديَّةٍ وأخلاقية، وهو شكلٌ مُتميِّزٌ يُبْرِزُ الخصوصيةَ الحضاريةَ للدولِ الإسلامية.

يتمثَّلُ الدورُ التكافُليُّ للوقفِ في شقِّه الاقتصاديِّ من خلالِ النواحي التالية (أحمد إبراهيم، ٢٠١٢ م):

- يعمَلُ الوقفُ على إعادةِ توزيعِ الدخْلِ بينَ الطبقاتِ ممّا يُؤدّي إلى عدمِ حبْسِها بأيدٍ محدودة.
- يُساعِدُ الوقفُ في تحسينِ البنيةِ التَّحتية للاقتصادِ مثل إنشاءِ الطُّرقِ وبناءِ الجسور...إلخ، وتهيئة هذه البِنيةِ يُؤدّي إلى زيادةِ حجمِ الاستثماراتِ الداخليةِ والخارجية.
- إنّ تمويلَ المدارسِ والكُلِّياتِ ومراكزِ العِلْمِ من أموالِ الوقفِ يُعتَبَرُ بمثابةِ استثمارٍ في رأسِ المالِ البشريِّ، والذي لا يقلُّ أهميةً عن الاستثمارِ في رأسِ المالِ الماديِّ.
- إنَّ المشارَكةَ بالوقفِ من قِبَلِ الأثرياءِ يعملُ على تقليلِ الأعباءِ الملقاةِ على عاتقِ الدولة؛ وذلك يؤدّي إلى تخفيفِ العجْزِ في الموازنةِ العامّة.
- عملُ الوقفُ على إيجادِ مصادرَ دخْلٍ للفُقراءِ والمساكينَ والعاجزينَ عن العملِ والأرامل والأيتام وغيرِهم، وهذا يؤدِّي إلى تحسينِ مُستوى المعيشةِ لهذه الفئاتِ وبالتالي يزيدُ من إنتاجيتهم الاقتصادية.
- إنَّ إعادةَ توزيعِ الدخْلِ من الأغنياءِ للفقراءِ يزيد من الرفاهيةِ الاجتماعيةِ والمنفعةِ الكلِّيةِ في المجتمع.

ثانياً: الدورُ التكافُليُّ للوقف في عملية التنمية الاجتماعية.

يقومُ القطاعُ الوقفيُّ بدورٍ مُهِمٍّ في المَجالِ الاجتماعيِّ ؛وذلك من خلالِ الجوانبِ التالية (صالح صالحي،٢٠٠٥ م):

- دورٌ في التنميةِ الاجتماعيةِ والثقافيةِ من خلالِ توفيرِ فُرَصِ التعليمِ والرِّعايةِ الصحيةِ والتربيةِ الدِّينيةِ وغيره.

- دور في الحدِّ من انتشار الفقر واحتواء آثاره من خلال المساهمَة في تلبية احتياجات أفراد المجتمع.
- دورٌ في تقليص حدَّة التفاوُت والصراع الطبَقيِّ من خلال تحويل الثروات الناتجة عن تراكُم الموارد الوقفية، من الطبقَة الغنيّة إلى سائر فئات المجتمع، والتي تؤمِّنُ لهم احتياجاتهم الكفائيّة وتُخفِّفُ كذلك من حدَّة الصراع الطبقيِّ المُفْضي إلى توتُّراتٍ اجتماعية، الأمرُ الذي ينعكسُ إيجابياً على الحياة الاجتماعية.
- تأمين الاحتياجات الكفائية للفئات المحرومَة في المجتمع؛ وذلك من خلال تلبية الاحتياجات للفئات المحدودة الدخْل، وُصولاً إلى تحقيق النفع الذي يعودُ على الطبيعة والحيوان والبيئة.
- تقوية التَرابُط الأُسْري والتكافُل العائليِّ(القطاع الوقفيّ الأهليّ الذَّرِّي) من خلال التوزيع التكافُلي للثروة في دائرة القطاع العائليِّ، والذي يؤدّي إلى نموِّ وتطوُّر الأسرة والحفاظ عليها والتقليل من تَفتُّت ثروتها عن طريق التوريث الدائم.
- لقد ساهَمَ القطاعُ الوقفيُّ في توسيع ميادين التكافُل الاجتماعيِّ الذي يُشكِّلُ اللَبِنَةَ الأساسَ لتماسُك المجتمع، وضمان الاستقرار الاجتماعيِّ، ممَّا يُساعدُ على التطوُّر والتقدُّم المُجتمعيِّ؛ فقد شكَّلَتْ الموارُ الوقفيةُ التكافُلية التي تنمو باستمرار أحدَ الخصائص المميَّزة للمجتمعات الإسلامية.

لقد تحقَّقَ التكافُلُ والاستقرارُ الاجتماعيان في ظلِّ تطوُّر ونَموِّ الجوانب العَقَدية والأخلاقية الإسلامية في الحضارَة الإسلامية، والذي نفتقرُ له حاليّاً؛ نظراً لتراجُع القيَم الأخلاقية والعَقَديَّة.

ثالثاً: مجالات تنموية أُخرى.

أ- دَورُ الوقف في مجال الرعاية الصحية:

لقد اهتمَّ نظَامُ الوقف بالرعاية الصِّحية للمُسلم، ووقفَ أغنياءُ المسلمينَ أحباسَ(أوقاف) أنشأتْ عليها المُستشفيات وكُلِّيات الطِّبِّ التعليمية، وعُرفَتْ هذه الأوقافُ الصحيةُ بمسمياتٍ عديدةٍ منها دُوْرُ الشفاء، أو البيمارستان .

ب- دَورُ الوقف في مجال التعليم:

يُعتبَرُ دَورُ الوقف في مجال التعليم شمولِيّاً وحاسماً؛ حيث قامَ نظامُ الوقف انطلاقاً من مُحارَبة الأُمِّيَة إلى إيجاد أماكنَ للتعليم وتجهيزها وتزويدها بالكُتب والأساتذة وإيواء الطُّلاّب المُغتربينَ، وكانت أكثرُ المدارس انتشاراً هي الكتاتيبُ المُلحقةُ بالمساجد؛ لارتباطها بانتشار الإسلام وحفْظ القُرآن الكريم وتعليم قواعد اللُّغة والدِّين(مصطفى محمود، ٢٠٠٨ م).

لم تقتصر الأموالُ الموقوفةُ على عمارة المدارس فقط؛ بل شملَتْ توفيرَ مساكنَ للطَّلبة وتقديمَ الطعام لهم وللعاملينَ في المدرسة، ومنَ المدارس التي انتشرتْ في بعض البلاد الإسلامية وأشهرها على سبيل المثَال لا الحصْر، المدرسةُ الصالحيةُ والمدرسةُ المنصوريةُ بمصرَ والمدرسةُ الظاهريةُ بالقاهرة والمدرسةُ المعتصمية والمسعُودية في بغدادَ والمدرسة الغائيةُ في مكّةَ المكرَّمةَ والصَّلاحيةَ بحلبَ والمدرسةُ العلميةُ بصنعاءَ ،بالإضافة إلى ذلك هناك مدارسُ إسلاميةٌ مشهورةٌ مثلُ جامعة الأزهر والزيتونة وجامعة الأشاعر والمسجد الحرام والمسجد النبويِّ(بدر الأغبري، ٢٠٠٤م).

ج- للوقف دَورٌ في تفعيل مؤسَّسات المجتمع المدنيِّ:

للوقف دَورٌ في رفع مُستوى التكافُل الاجتماعي؛ نظراً للطبيعة الدينية والاجتماعية وما لَها من علاقة وطيدة في حياة المجتمع؛ فقد قامَ بدَورٍ مُهِمٍّ في دعم مستوى التكافُل والتلاحم الاجتماعيِّ والتراحُم ودعمه كذلكَ لجوانب الرعاية الاجتماعية من خلال العمل على الاستفادة من الأملاك الوقفية، سواءٌ أكانت أراضٍ عقاريةً أم مبانٍ سكنيةً للكفالة الاجتماعية للفئات المحرومَة.

إنّ الوصولَ بالوقف إلى هذه الغاية يكون له أثرٌ إيجابيٌّ بالغٌ في تحقيق الاستقرار الاجتماعيِّ بتحقيق نوعٍ من

المساواة بين أفراده، وإنّ الشعورَ الحالَّ لما يُمكن أن يُساهمَ به الوقفُ في دعم وتحديث قطاع التربية والتعليم، الذي يُعَدُّ جحرَ الأَساسِ في بناءِ وتقدُّمِ أيِّ مجتمعٍ لا يقتصرُ على مجرَّدِ تشييدِ المدارسِ والتفنُّنِ في عمارتِها؛ بل يتعدّاه لما هو أسمى (زيدان محمد، ٢٠١٢ م).

د- إنّ الأوقافَ وإدارتَها يُمكنها أن تملكَ من المُرونة الإدارية والاجتماعية ما لا تملكهُ الإجراءاتُ الحكوميةُ الرسميةُ، وهذه المرونةُ هي ما تحتاجُه برامجُ الرعَايةِ الاجتماعيةِ بشكلٍ عامٍّ بعيداً عن الجُمودِ الروتينيِّ والأنظمةِ المُعقَّدة.

هـ- لم يقتصرْ أثرُ الوقف على تقديم العونِ والمساعدة لكلِّ مُحتاج من أفرادِ المجتمع المسلم؛ بل تعدّاه إلى الإحسانِ إلى الحيواناتِ والطيور، فقد أُوقفتْ بعضُ الدُورِ لحمايةِ الطيورِ في فصلِ الشتاءِ من الهلاك.

وإنّ من حقِّ البيئة بما فيها من كائنات حيَّة أن نُحافظَ عليه؛ وذلك باستعمالِ أموالِ الوقفِ في عملياتِ التشجيرِ لحمايتِها من التصحُّر، كما يُمكنُ استعمالُ أموالِ الوقفِ في صرفِ الفضلاتِ وهذا من أجلِ المحافظةِ على البيئةِ.

خاتمةٌ:

في ظلِّ تراجُعِ الفكرِ التنمويِّ الاقتصاديِّ الذي انحصرَ بين نقيضين: التجربة الاشتراكية والتجربة الرأسمالية التي بالغتْ في تكريسِ الفردية وزادتْ من الطَّبقية في المجتمعات، ولم يحقِّقِ الفكرُ الاقتصاديُّ الوضعيُّ العدالةَ الاجتماعيةَ المنشودةَ، وأكّدت الشواهدُ التاريخيةُ فشَلَ الفكرِ الاقتصاديِّ في حلِّ الأزماتِ الاقتصادية المتتالية، لقد برزتْ أهميةُ الاقتصادِ الإسلاميِّ الذي يقومُ على نموذجٍ يُحقِّقُ العدالةَ الاجتماعيةَ ؛بحُكمِ أنّه يرتكزُ على أُسسِ التوحيد والوحدة والأُخوّة والتوازن والمسؤولية والعدالة الرَّبّانيَّة.

حاولَ الباحثُ في هذه الورقة البحثية التطرُّقَ إلى البُعدِ الأخلاقيِّ المتمثِّلِ في التكافل الاجتماعيِّ لنظام الوقف الإسلاميِّ؛ حيث تطرَّقَ إلى مفهوم الوقف ومشروعيَّته وأنواعه في المبحثِ الأوّلِ وخصّصَ المبحثَ الثانيَ للدَّورِ التكافُليِّ للوقفِ في جوانبِ التنميةِ المختلفة.

قائمة المراجع:

١. القرآن الكريم.

٢. العياشي الصادق فداد، مسائل في فقه الوقف، دورة دور الوقف في مكافحة الفقر، نواكشوط، ١٦-٢١ مارس ٢٠٠٨، تاريخ الاقتباس: ٢٠١٢/٠١/١١، مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية.

٣. أحمد إبراهيم ملاوي، دور الوقف في التنمية، بحث مقدم إلى المؤتمر الثالث للأوقاف بالمملكة العربية السعودية: الوقف الإسلامي "اقتصاد وإدارة وبناء حضارة، مقتبس بتاريخ: ١٥-٠٣-٢٠١٢، الموقع الإلكتروني: www.iu.edu.sa/.../endowments٣/.../ .../.../fourthaxis

٤. بدر سعيد الأغبري، دور الأوقاف في مجال دعم التعليم والبحث العلمي، ورقة عمل مقدمة إلى الندوة العلمية الثالثة لأفاق البحث العلمي في العالم العربي من ١١ إلى ١٤ أفريل ٢٠٠٤، تاريخ الاقتباس:٣٠-٠٥-٢٠١٢، الموقع الإلكتروني: ipac.kacst.edu.sa/ edoc/١٤٢٥/١٤٥٦٩٩__١.pdf

٥. حمدون الشيخ، الأوقاف والرعاية الصحية، بحث مقدم للملتقى الدولي حول أهمية تفعيل نظام الوقف ومؤسسة الحسبة في التنمية الاقتصادية في العالم الإسلامي، جامعة تلمسان، ٤ و٥ أكتوبر ٢٠١١.

٦. - زيدان محمد، دور الوقف في تحقيق التكافل الاجتماعي بالإشارة إلى حالة الجزائر، بحث مقدم إلى المؤتمر الثالث للأوقاف بالمملكة العربية السعودية :الوقف الإسلامي"اقتصاد،وإدارة، وبناء حضارة"، تاريخ الاقتباس: ١٥-٠٣-٢٠١٢، الموقع الإلكتروني: www.iu.edu.sa/.../ endowments٣/.../fourthaxis/.../...

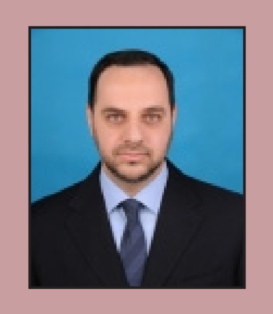
٧. صالح صالحي، الدور الاقتصادي والاجتماعي للقطاع الوقفي، دورية علمية محكمة تصدرها جامعة محمد خيضر، العدد السابع، فيفري ٢٠٠٥، بسكرة، الجزائر.

٨. محمود أحمد مهدي، نظام الوقف في التطبيق المعاصر: نماذج مختارة من تجارب الدول والمجتمعات الإسلامية، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، الأمانة العامة الأوقاف، دولة الكويت، الكويت، ١٤٢٣هـ.

٩. مركز دراسات الوحدة العربية، نظام الوقف والمجتمع المدني في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية والأمانة العامة للأوقاف بدولة الكويت، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، ٢٠٠٣..

١٠. مصطفى محمود محمد عبد العال عبد السلام، تفعيل دور الوقف في الوطن العربي، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد٢٠، العدد١، ٢٠٠٨.

١١. منذر قحف، الوقف الإسلامي: تطوره، إدارته، تنميته، دار الفكر المعاصر، الطبعة الثانية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٦



د. عبد الباري مشعل
المدير العام شركة رقابة للاستشارات،
المملكة المتحدة

تحدِّياتُ البُنوكِ التّشارُكيّةِ المغرِبيّةِ في ضَوءِ القانون

إنّ الحديثَ عن البنوك التشاركية لا يكتملُ. وهو المُسمَّى الذي اختاره القانونُ المغربيُّ رقم ١٠٣,١٢ لعام ٢٠١٤ م للبنوك الإسلامية. دونَ الإشارة إلى التحديات المعتادة التي تُواجهُ هذا النموذجَ البنكيَّ في دول عديدة. ومنَ أبرز هذه التحديات عملياتُ الاستثمار، وضمانُ الودائع، والمحاسبةُ، وأعمالُ مُراقب الحسابات، الرقابةُ الاحترازيَة، والعلاقةُ مع البنوكِ الأُخرى وأدوات إدارة السيولة، والنوافذُ الإسلاميةُ. وسوف يتتبَّعُ هذا المقَالُ القانونَ المَغربيَّ لمعرفة موقفه من هذه التحديات.

لقد اعتبرَ القانونُ (المادة ٥٨ ب وج) المشاركةَ الثابتةَ، والإجارةَ التشغيليةَ من صيغ التمويل المتاحة للبنوك التشاركية؛ وذلك بالإضافة للصيغ التمويلية المعتادة وهي المشاركةُ المتناقصةُ، والإجارةُ المنتهيةُ بالتمليك، والملفتُ في ذلك أنّ المشاركةَ الثابتةَ والإجارةَ التشغيلية أقربُ إلى الصيغ الاستثمارية، والتي قد لا تُلائمُ أعمالَ البنوك التجارية؛ لأنه ينجُمُ عنها مُزاحمةُ التجارِ ورؤوس الأموال الأُخرى، حيث سيملك البنكُ أساطيلَ من الأصول المنقولة والثابتة بغرَض الإجارة التشغيلية، كما سيكونُ لديه القُدرةُ على المساهمة في العديد من الشركات والسيطرة عليها.

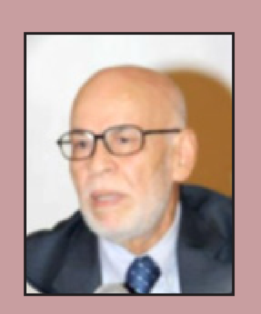
كذلك نصَّ القانونُ (المادة ٦٧) على إنشاء صندوق لضمانَ الودائع تحت الطلب على مستوى البنوك، وهذا لا إشكالَ فيه، غير أنه أهملَ الإشارةَ إلى آليات ضمان الودائع التشاركية القائمة على مُقاسمَة نتائج الأعمال، ولكنّه عادَ في المادة ١٢٨، و١٢٩ للحديث عن استحداث نظام جماعيٍّ لحماية الودائع تُسهمُ فيه البنوكُ، ولم يظهرْ من نصوص القانون مدى شمول الضمان للودائع التشاركية آلياته.

تخضعُ البنوكُ التشاركيةُ إلى إثبات مُحاسَبيٍّ خاصٍّ يتلاءمُ مع خصوصية تلّقي الأموال على أساس المشاركة، وتملكُ الأصولَ على تمويلها على أسس البيع والإجارة والمشاركة، وهي عملياتٌ متباينةٌ مع حالة مؤسَّسات الائتمان الأخرى القائمة على القرْض في تلّقي وتوظيفَ الأموال، ومع ذلك لم يتضمّنْ البابُ الأوّلُ والثاني من القسم الخاصِّ بأحكام المحاسبة والقواعد الاحترازية أيَّ خُصوصية للبنوك التشاركية؛ من حيث كيفية إثبات عملياتها المحاسَبية، أو منَ حيث معاملةُ البنك المركزيِّ لها فيما يتعلّق بالقواعد الاحترازية الخاصّة بالسيولة والملاءة.

إنّ التحدِّيَ السابقَ على صعيد المحاسبة يستتبعُ تحدِّياً آخرَ يتعلّق بنطاق عمل مراقب الحسابات الذي يُعنى بالتأكُّد من صدق المعلومات الختامية، ولم يُوضح القانونُ مدى مسؤولية مُراقب الحسابات عن فحص مدى الالتزام الشرعيِّ للمعاملات المنفَّذة خاصّةً أنّ صدقَ المعلومات هو انعكاسٌ لصدقها الماليِّ، وصدقها الشرعيِّ بالضرورة، وهو ما أصدرتْ بشأنه (أيوفي) معيارًا خاصًّا باسْم مسؤولية المراجع الخارجيِّ عن فحص الالتزام الشرعيِّ. إنّ ظهورَ النتائج المالية للبنوك التشاركية من حيث التصنيفُ مُطابقاً لمؤسَّسات الائتمان الأُخرى؛ سيؤدّي إلى تناقض بين الحقائق المالية وطريقة إثباتها والإفصاح عنها، وعلى مُراقبي الحسابات والبنك المركزيِّ إدراك هذا التحدِّي وآثارَه.

أيضًا تركَ القانونُ في القسم السابع البابَ الأوّلَ الخاصّ بالعلاقة مع مؤسَّسات الائتمان أي إشارة لتحدِّيات إدارة السيولة وأدواتها، سواءٌ فيما بين البنوك أو بين البنوك والبنك المركزيِّ، وعلى البنك المركزيِّ أن يُعِدَّ نفسَه لمواجهة هذا التحدِّي بشكل ملائم لتوفير الأدوات الملائمة. وتبقى الضمانةُ الشرعيةُ لكُلِّ هذه التحدِّيات بيد المجلس العلميِّ الأعلى الذي آلت إليه المطَابقةُ فيما يتعلّقُ بأعمالِ هذه البنوك التشاركية.

أمّا محاسنُ القانون فسَماحُه لجميع مؤسَّسات الائتمان الأُخرى وشركات التمويل، وجمعيات السّلف الصغيرة والبنوك الحرَّة مزاولةَ أعمال البنوك التشاركية بعدَ استيفاء الموافقات الإجرائية اللازمة، وهذا من شأنه أن يفتحَ بابَ المنافسة التجارية في السوق المغربية بشكلٍ ملائم، ويعودُ بالنفع على ارتفاع الجَودة وانخفاض الأسعار.



الدكتور سمير رمضان الشَّيخ
مُستشارُ تطويرِ المصرفيّةِ الإسلاميّة

المصرفيّةُ الإسلاميّةُ ونهضَةُ الأُمّةِ
التجرِبةُ الإنمائيّةُ الألمانيّةُ

لقد أُتيح لي فُرصةُ العملِ مع الرُّواد الاوائل للمصرفية الإسلامية، منذُ بدايتها، وعايشتُ وسجّلتُ وكتبتُ أحداثَ ميلاد هذه الصناعة، ووقفتُ على جهادِهم، ومعاناتهم في سبيل بناء أنموذج للصناعة المصرفية الإسلامية، ومارستُ العملَ في هذه البنوك، وكانت هذه الصناعةُ محلاً للتقويم فى دراستي للماجستِير حيث كان موضوعُ البحث "مُشكلاتُ الأفراد في البنوك الإسلاميةدراسةٌ ميدانيةٌ" وفي دراستي للدكتوراة وكان موضوعُ البحث "التطويرُ التنظيميُّ فى البنوك الإسلاميّة" ورأيتُ من واجبي أنْ أنقلَ لزملائي من الخُبراء والباحثِينَ وللشباب الباحثِينَ، وللعاملينَ فى هذه المؤسَّسات، تجاربَ هؤلاءِ الرُّوادِ وهم كُثُرٌ والحمدُ لله، وقد اخترتُ أن أبدأ بالمرحوم الدكتور أحمد النجّارثُمَّ أُتبعُ ذلك بباقي الرُّوادِ إنْ شاءَ اللهُ تعالى. ورأيتُ أن تكونَ هذه السِّلسلةُ من المقالات تحتَ عنوانِ "الجذورُ الفكريةُ للمصرفية الإسلامية".

سافر النجّارُ في عام ١٩٥٨ م إلى ألمانيا الغربية لدراسة الدكتوراة في الاقتصاد، وعندما وصلَ النجّارُ إلى ألمانيا أُصيبَ بدهشة أنه أُعيدَ بناءُ ألمانيا فى ١٤ سنة بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية عام ١٩٤٥م.

لماذا أُصيبَ بدهشةٍ؛ لأنَّ الحُلفاءَ دمَّروا البنيةَ الأَساسَ المصانعَ والبيوتَ وبلغ عددُ الوفيات في هذه الحربِ حوالَي ٥٥ مليون نسمة.

تساءل النجارُ لماذا لم نفعلْ مثلَهُم ونحنُ لم تُدمِّرنا الحربُ وعكفَ يدرسُ ويُعايشُ في هدوءٍ أسبابَ نهضةِ ألمانيا الغربية بعدَ الحرب العالمية الثانية ؛ ألمانيا كانت تعاني من الانكسار بسبب اتِّهامها بالنازيّة وأنّها مُدمِّرةٌ للحضارة الإنسانية ومن ثَمَّ تمّ تقسيمُ ألمانيا إلى شطرين غربيةٍ وشرقيةٍ، تخضعان لنظامَين اقتصاديَين مختلفَين أحدهما رأسماليٌّ، والثاني شيوعيٌّ.

دراسة النجار ركَّزتْ على المانيا الغربية مُنبهراً بالإنجازات ومُحبًّا للتجربة متفاعلا معها.(هذه نقطة مُهمَّةٌ فى البحث العلميِّ أنْ يتفاعَلَ الباحثُ مع موضوعِ البحث).

أُولى مشاهدات النجار هي اعتناقُ الشعب الألمانيِّ لرؤية تقولُ " نحنُ الألمان من أفضل شعوب الأرض " أي مطلوبٌ منّا تحسينُ صورتنا وأنْ نُعيدَ اعتراف العالَم بنا أننا بُناةُ حضارة، وليس نازيِّينَ، وأنّ تركيبَ القُوى العاملة كان (٧٥٪ نساء و٢٥٪ رجال)؛ لأنّ الرجالَ إمّا قُتلوا في الحربِ أو يُعاقَبونَ فى السجون فكيف يتمُّ تحقيقُ الرؤية؟ سجَّل النجارُ عدداً من المشاهداتِ وتمثِّلَ العناصرَ الأساسَ والتي كانت سبباً في تحقيقِ التنمية في المانيا، نُشيرُ إليها بإيجاز فيما يلي:

بُنوكُ الادخار:

وهي بنوكٌ لتعبئةِ المُدخَرات مهما كان حجمُها من المواطنينَ، وهذه البنوكُ مُنتشرةٌ في كلِّ رُبوعِ المانيا، وكان يتساءلُ النجار، كيف لشعب فقير خارج من الحرب يدّخرُ؟ إنّ الاقتصاديينَ يُعرِّفونَ الادخارَ بأنّه هو الفائضُ من الدخل بعدَ الاستهلاك، وهم أي الألمانُ ليسَ لديهم فائضٌ؛ لأنَّهم خارجين من الحرب، ويكتشفُ أنّ الألمانَ يدّخرونَ قيمةَ السلعةِ أوّلاً ثُمَّ يشترونَها،وعليه يُمكنُ تعريفُ الادخار بالنسبة للألمان "بأنّه تأجيلُ إنفاقٍ عاجلٍ إلى إنفاقٍ آجلٍ" – وهذا يوضِّحُ أنّه سُلوكُ أُمّةٍ راغبة في البناء وتحقيق النهضة

الوعيُ المصرفيُّ:

أي أنّ سلوكَ كل المجتمع الألمانيّ كلِّه هو إيداعُ أيّةِ مُدَّخرات ولو قليلةً فى البنك، ووَجَدَ أنّ ٩٥٪ من الشعب الألماني له حساباتٌ فى البنك أي أنّهم مُدَّخرونَ، سواءٌ كان ذلك فى المُدن أو القُرى.

نظامُ معلومات: يحوي ثلاثَ عناصر معلومات "عن حجم المدّخرات وآجالها" معلومات عن "المشروعات" المطلوب تمويلها وفي أيِّ مجالٍ اقتصاديٍّ (زراعيّ، صناعيّ، عقاريّ.الخ) بعد الحربِ اجتمعَ العلماءُ وحدّدوا المشروعاتِ المطلوب تمويلها وفي أيِّ مجالٍ اقتصاديٍّ؛ وذلك بوضعِ خرائطَ تُغطي المانيا كلَّها المدنَ والقُرى، وظلَّ العلماءُ الالمان يُفاخرونَ، بأنّ

الحربَ دمّرت المصانعَ والبُيوتَ ، ولكنْ لمْ تُدمِّر العقولَ، وكيف يتمُّ تمويلُ المشروعات وحجمُ المدّخَرات لايفي بحاجات الخطّة وهُنا تمَّ وضْعُ" نظام معلومات للأولويات "أي ماهي المشروعاتُ التي تحتلُّ الأولويةَ الأولى، يقول النجارُ إنّ نظامَ الأولويات بدأ بالمشروعات التي تُحافظُ على كرامة وكبرياء المواطن الالماني كأولوية أُولى؛ كي تُحقّقَ الاستقرارَ و الأمن الاجتماعيّ له؛ فبدأت الخطّةُ بتوفيرِ المسكنِ، والمأكلِ، والتعليم ، والصِّحة، والزواج ما أثّر ذلك على الأداء؟ وهذا ينقُلنا إلى السببِ الآخرِ في تحقيق نهضة المانيا.

الولاءُ:

إنّ الشعبَ الالمانيّ يدينُ بالولاءِ ، والولاءُ ليس كلمات شعْرٍ تُقالُ أو أغنيةٌ يتغنّى بها الشعبُ الالمانيُّ بلْ إنّ "الولاءَ هوإتقانُ العمل" يقولُ الدكتورالنجارُ إنّه كان يُشاهدُ العاملَ الذي يقومُ بتنظيف الشارع كأنّه في محراب عبادة ويقولُ صحةُ المواطن الالمانيّ تبدأُ من هُنا من نظافة الشارع؛فنظافةُ المكان من نظافة السُّكان. كما هو معروفٌ واقعاً وحالاً. ولمّا كان يزورُ المدارسَ يجدُ المُدرِّسَ يعملُ بنشاط وكفاءة عالية ويقولُ هؤلاء هُمْ عُلماءُ المستقبل ، العمالَ فى المصانع ، الزُّرّاعَ فى المَزارع ، كُلٌّ يتقنُ عملَهُ. أيّاً كانَ هذا العملُ. ويسألُ النجار و يتساءلُ لماذا يفعلُ ذلك؟، وماهو الدافعُ إليه؟، ويكتشفُ أنّ الشعبَ الألمانيَّ كلَّه مرتبطٌ "برؤية يجبُ أن تُحقَّقَ عمليّاً وليس أقوالاً" "نحنُ الالمان من أفضل شُعوب العالَم" فإذا صنعنا سيارةً ينبغي أن تكونَ أفضلَ سيارة فى العالَم ، إذا كتبْنا" صُنعَ فى ألمانيا " نكسَبُ ثقَةَ العالَم. .و سأتركُ للقارئ الكريم ، الإجابةَ على هذا السؤال هل نجحتْ ألمانيا؟ كلُّ هذا يتمُّ مع وجود أكبر قاعدة عسكرية أمريكية على أرضِ المانيا حتّى اليوم.وهذا ينقُلنا إلى السببِ الأخير من وُجهة نظرِ المرحوم الدكتور النجّار.

مشروع المساعدات:

"مشروع مارشال" :

بعدَ الحرب العالمية الثانية تمّ صياغةُ قانون مساعدات لإعادة بناء أوربا، ويقرِّرُ" قانونُ مارشال" إعانةً نقديةً لكُلِّ مُواطن. لقد أرسلَ النجّارُ رسالةً إلى الدكتور محمّد عبد الله العربيّ، أحَد رُوّاد العمل المصرفيّ الإسلاميّ، والذى بشّرَ بوجود نظامٍ ماليٍّ إسلاميٍّ يحكي له فيها مشاهداته فى المانيا والدكتورُ العربيُّ هو خالُ النجّار فماذا أجابُ الدكتورُ العربيُّ على النجّار.؟ موعدُنا هذا مع الرسالة التالية إن شاءَ الله تعالى.

(٢) الإسلامُ منهجٌ حضاريٌ وتنمويٌ

تناولنا في الجزء السابق الأسبابَ التي شكّلتْ نهضةً للأُمَّة الالمانية بعدَ الحرب والمتمثِّلةَ في وجود رؤية وإرادة لشعب فَقَدَ مُمتلكاته ولمْ يفقدْ عقلَهُ ، ثُمَّ آليةَ عمل تتضمَّنُ خمسةَ عناصر كانت سبباً فى تحقيق التنمية وهى "بُنوكُ الادخار ، والوعيُ المصرفيُّ ، ونظامُ المعلومات ، والولاءُ ، وقانونُ مارشال ، " ووصلْنا إلى أنّ النجّارَ أرسلَ رسالةً الى أحد روّاد الفكر الاقتصاديّ الإسلاميّ " محمّد عبدالله العربيّ " يشرَحُ له فيها نتائجَ بحثه وأجابَ الدكتورُ العربيُّ برسالة يقولُ فيها:

لقد عشتُ بعَقلي وقلبي ومشاعري مع ماتفضّلتَ به ، وكأنني أعيشُ فى العصورِ الخوالي مع النبيِّ مُحمّد صلّى الله عليه وسلَّمَ ، وصَحْبه الأطهار، هذا سلوكُ المُسلم الملتزم ، وهذا منهجُ الإسلام فى البناء ، وإعمارِ الأرض ، وفق منهجِ الله وشريعته إنّ كُلّ ماأشرتَ إليه موجودٌ في شريعتنا؛ فالرؤيةُ قد بيّنها الله عزّ وَجلَّ فى كتابه العزيز منذُ أربعةَ عشَرَ قرناً وهي قولُ الله عزّوجلّ في كتابه الكريم " كُنتُمْ خيرَ أُمَّة أخرجت للنّاس تَأمُرونَ بالمعروف وتَنهونَ عن المُنكَر وتُؤمنونَ بالله"آية ١١٠آل عمران ويقولُ رسولُ الله صلّى الله عليه وسلَّمَ " الخيرُ فيَّ وفي أُمَّتي إلى يوم الدِّين " والخَيرَيَّةُ تتحقَّقُ بإقامة المسلمينَ للمنهج؛ ولمّا بَعُدَ المسلمونَ عن المنهج فقَدوا الخيريةَ.

أمّا فيما يتعلّقُ بالادخار؛ فقدْ وضع الإسلامُ منهجاً مُترابطاً للمال كسباً، وإنفاقاً، واستثماراً؛ وهو أن يكونَ الكسبُ من حلال والاعتدالُ فى الإنفاقِ والبُعدُ عن الإسراف أمّا الفائضُ فيتمُّ استثمارُه.والنهيُ عن الاكتناز ، والنهيُ عن التعامُل في المُحرّمات ، والرِّبا ، وأكل أموالِ الناس بالباطل ، وبيَّنَ لنا الإسلامُ أنّ المالَ كلُّ النِّعَم والطَّيبات " مالُ الله ونحنُ مُستخلَفونَ للعمل فيه وفقَ منهجِ الله ، وحضَّ الإسلامُ على أداء الزكاة فى مصاريفها الشرعيةَ "؛فقال تعالى " إنّما الصَّدقاتُ للفُقراءِ والمسَاكينِ والعاملينَ عليها والمُؤلَّفة قلوبُهُمْ وفي الرِّقاب والغارمينَ وفي سبيلِ الله وابنِ السَّبيل" آية ٦٠ التوبة

أمّا فيما يتعلّقُ بمنهج الأولويات فقدْ أرسلَ الدكتورُ العربيُ للدكتور أحمد النجّار كتابَ " المُوافَقات" للإمام الشاطبيّ رحمهُ اللّه مُحدِّداً به الأولويات ومقاصدَ الشريعة الإسلامية ومُوضحاً له أنّ المقاصدَ الضرورية التي تُحقِّقُ للناسَ المأكلَ والمسكنَ والزوجةَ والصحةَ؛ إنّه بتوفير ذلك تتحقّقُ المقاصدُ الكُليةُ الخمسةُ" حفظُ الدِّين والنفس والعقل والنسل والمال" .

أمّا فيما يتعلّقُ "بالولاء أي إتقانَ العمل ؛ فالإسلامُ حريصٌ على الإتقان " إنَّ اللهَ يُحبُّ مَنْ أحدكُمْ إذا عَملَ عملاً أنْ يُتقنَهُ " حديثٌ ضعيفٌ لكن يتمُّ الاستشهادُ به ؛ فإتقانُ العمل عبادةٌ للّه وهو فرْض عين على كلّ مُسلم ومُسلمة.

وكان لهذه الرسالة أثرٌ كبيرٌ فى توجّه النجّار نحوَ الدراسة فى المصادرِ الإسلامية وبصفةٍ خاصة فى فقه المعاملات، وفقه العبادات، والاخلاق

ماأثرُ هذه الدراساتِ على فكرِ وسلوكِ النجّار هذا ما سنتناوله إن شاء اللّه فى المقالة التالية.

(٣) نهضةُ الأمَّة

تناولنا في الأجزاء السابقة عناصرَ منهج نهضة الأمّة الألمانية، ثُمّ عرّجنا على التنمية في الفكر الاقتصاديّ الإسلاميّ.

وقد تأثّرَ فكرُ النجار بالمنهَجَين معاً، وأدركَ أنّ منهجَ التنمية له جذورٌ كامنةٌ في الفكر الاقتصاديّ الإسلاميّ، كما أدركَ، وحلمَ أنّه من الممكن إحداثُ هذه التنمية في دُولنا الإسلامية والعربية، وشأنُ كلّ باحث أو مُغترب، يحلُمُ بأن يكونَ في مجتمعه ما يراهُ من تقدم وتنمية في الخارج وبدأ فى إعداد خطّة العملِ وهو موجودٌ في ألمانيا، وأبرمَ اتفاقات وحصلَ على دعم مُسبَق من الألمان قبْلَ عودته إلى مصرَ.

إنّ نَظرةً فاحصةً متأنيةً في فكرَ النجار، نجدُ أنّه لم يكُن الهدفُ من المصرفية الإسلامية إنشاءُ بنك إسلاميٍّ فحسب، أو تطويرُ منتجَات، أو إنشاءُ فروع إسلامية تابعة لبنك تقليديٍّ؛ وإنّما كان يحلُمُ ببناء نموذج في إحدى المدن، تنتقلُ إلى مدينة أُخرى، وهكذا بهدف تحقيق نهضة الأُمّة أُسوةً بالتجربة الإنمائية الألمانية.

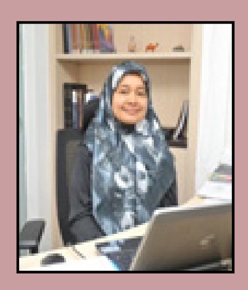
وعاد النجارُ من ألمانيا في عام ١٩٦٢م، واصطدمَ بالفيل الأبيض (البيروقراطية) ، ولم ييأسْ، وكان يؤمنُ أنّه في نهاية الطريق سيحصلُ على شمعة مُضيئة، وبالفعل نجحَ في إقناع وزير الاقتصاد المصريّ بإنشاء بنك ادخار –"أسوةً" ببنوك الادخار في ألمانيا – في مدينة ميت غمر على النيل في وسط الدلتا عام ١٩٦٣م، وأرسلَ فريقٌ من الموظّفينَ ليتمَّ تدريبُهم في ألمانيا، وفقاً للاتفاق المسبَق مع للألمان.

وبعدَ الانتهاء من بناء البنك، انتظرَ النجارُ المودعينَ فلمْ يأت أحدٌ للبنك لإيداع أيّة مُدَّخرات، واكتشفَ أنّ عليه أن يبدأَ من الصِّفر؛ لأنّ المجتمعَ الالماني كلّه في ألمانيا كان معتنقاً (رؤيةً) واجبةَ التحقيق، وهُنا في مدينة ميت غمر لم تكُن هناك رؤيةٌ أو حلمٌ يرتبطُ به الناسُ فى المدينة، وأدركَ أنه، يجبُ عليه أن يصنعَ مع أهل المدينة الرؤيةَ أو الحلمَ؛ لأنة غيرُ موجود أساساً، وبدأ في الاجتماعات مع فريق العمل، وأهل المدينة على المقاهي، وفي المدارس؛ لتنمية الوعي بأهمية الادخار لمصلحة المدينة، وأبناء المدينة، وأنّ المدَّخرات سوف تُستثمَرُ في المدينة ليحصلَ أبناءُ المدينة على فرص عمل، وبدأ في تشجيع المواطنينَ على تبنّي أفكار إنشاء مشروعات مُتناهية الصِّغر، ويدعمُها البنكُ، أي تكوينُ طبقة المنتجينَ و المبدعينَ، من أهل القرية.وأسفرت اللقاءاتُ والتوعيةُ بالمدارس على أهميّة المدَّخرات، وتشجيع الطلاب عليها وكانت الخُطى بطيئةً؛ولكنّ وجودَ الأمل والحلم بمستقبل أفضلَ كانت الوَقودَ الذى يعيشُ عليه فريقُ العمل. أخيراً بدأت المدَّخراتُ تتدفّقُ على البنك، وبدأ إنشاءُ المشروعات داخلَ المدينة والقُرى بها، وتمَّ التوسُّعُ في إنشاء مجموعة من الفروع في مختلَف القُرى المحيطة بميت غمر، وأصبحتْ بنوكُ الادخار ظاهرةً تنمويةً في المدينة، ولفتت النظرَ، وقام (آر- كي – ريدي) مساعدُ الأمين العامّ للأُمم المتّحدة تقييمَ التجربة وكتبَ كتاباً قال فيه: أنّ تجربة بنوك الادخار فى مدينة ميت غمر تُمثِّلُ أفضلَ تجربة تنموية في ريف مصرَ.

وكذلك صاحَبَ بدءَ التطبيق وعيٌ فكريٌ إسلاميٌّ واتخذ مجمعُ البحوث الإسلامية بمصرَ قراراً بإجماع العلماء على أنّ الفائدةَ المصرفيةَ من الرِّبا المحرَّم لاتُجيزُها حاجةٌ ولا ضرورةٌ. ماأثرُ هذه الفتوى على أداء بنوك الادخار؟ وكيف يتمُّ وقفُ التعاملِ بسعرِ الفائدة؟ وإحلالَ المشاركة محلَّ التعاملِ الرِّبويِّ؟ هذا ما سنتناوله في الجزء التالي إن شاءَ اللّه تعالى.



Nur Najihah Hussin*
intern at International Shariah Research Academy for Islamic Finance ISRA



Dr Noor Suhaida Kasri
researcher at International Shariah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)*

Marketing and Promotions of Islamic Credit Cards: A Case of Malaysian Islamic Financial Institutions

Credit cards, also known as 'plastic money', are one of the most established contemporary modes of payment in today's society. By owning a credit card, the owner would be entitled to a number of benefits such as credit facility, cash advance, paperless or easy payment, prestige and e-commerce transacting (Billah, 2007). Its attractiveness lies in granting the cardholder the permissibility of purchasing goods and services within the credit limit even when funds are low. The Payment Systems Report published by Bank Negara Malaysia (BNM) or the Central Bank of Malaysia (CBM) reported that in 2013, payment through credit card is still the most popular in Malaysia as compared to other card payments such as charge card and debit card. The statistic in the Report shows that credit card payment accounted for 15.9% of the total e-payment of 69% in 2013; compared to charge card and debit card which only constitute for 0.2% and 2.3% respectively.

At present, consumers have the option to either apply for conventional and/or Islamic credit cards. The difference between conventional and Islamic credit cards is that conventional credit cards operate on a loan basis and charge interest rates or riba, while Islamic credit cards do not involve the charging of interest on the money "advanced" to cardholders. Instead, Islamic credit cards charge profit for every transaction or payment made under it. The reason for this is that Islam prohibits interest or riba as stated in the Quran, "And Allah has permitted trading and prohibited Riba" (al-Baqarah: 275).

Malaysian consumers have started to enjoy the use of Islamic credit cards as early as 2001, when it was first offered by Arab-Malaysian Bank (AmBank). The credit card was named Al-Taslif card. A year later, Bank Islam Malaysia Berhad announced its Bank Islam Card. Bank Simpanan Nasional followed suit with its Al-Aiman credit card (Syahidawati and Nuradli, 2010). The impetus for the introduction of these Islamic credit cards was said to arise from the need to sustain long-term relationship with their customer. Therefore, in order to offer them a full range of banking services, Islamic banks started to offer Islamic credit cards to their customers (Nurbek, 2012).

Compared to Islamic credit cards, which made its presence in the Malaysian market only in 2002, the conventional credit cards have been established since the 1970s. There is therefore a need for Islamic banks to catch up with the fast pace of conventional credit cards. To do so, the Islamic credit card issuers would require a good marketing strategy to attract and capture a bigger share of the market. However, in doing such marketing and promotion, the Islamic card issuers are subjected to ethical conducts in advertising, which is based on a strong foundation of Islamic injunctions (Anwar and Saeed, 1996). Amongst the ethical issues found in Islamic marketing or advertising relate to truthfulness, spending behaviour, legitimate and illegitimate products, publishing ethics and human dignity (Anwar and Saeed, 1996). However, this short article will only highlight the issues pertaining to spending behaviour in relation to Islamic credit card promotions by Islamic financial institutions in Malaysia.

Islam promotes moderation and discourages its followers from living an extravagant and prodigal lifestyle. There are several verses in the Quran, which stipulate guidelines in spending. It says, "When they spend, they are neither extravagant nor niggardly, but

hold a just balance between these (extremes)" (25:67). In another verse, "Make not your hand tied like a niggard to your neck, nor stretch it forth to its utmost reach, so that you become blameworthy and destitute" (17:29). Also in another verse it says, "Waste not by excess, for Allah love not the wasters" (6:141). Similar restriction is found in these verses, "Squander not (your wealth) like a spendthrift" and, "Surely spendthrifts are brothers of the devils, and the devil is ungrateful to his Lord" (17:26-27). Taking the cue from these Quranic verses, Anwar and Saeed (1996) argued that Islamic advertising should not encourage its consumers to squander money or to take pride in their material possessions. Hence, having a luxurious lifestyle is discouraged in Islam.

On that premise, a number of observations were made on Islamic credit card advertisements found on certain Malaysian Islamic financial institutions website. For example, there was an advertisement on Hari Raya (Eid) promotions where their cardholders were offered to spend on luxurious items such as High Definition (HD) television, branded handbag, tableware sets and, etc. This Islamic financial institution encouraged their cardholders to buy these luxurious and expensive products on credit. In other words, the Islamic financial institution is encouraging society to indulge in debt for the sake of getting luxurious items. Having said that, it must be said here that what constitutes "luxuries" varies from one individual to another and also varies during different time periods, depending upon one's resources, status and profession. It is acceptable if the consumers who are attracted to these promotions are financially stable. However, for those who are not financially secure or are poor at managing their finances, these types of promotions would potentially lead them to take on unnecessary debt. The impact of "buy now pay later" could adversely affect this type of customers. Without good financial management, they may end up being declared bankrupt due to the accumulated credit card debts.

It is worth stressing here the spirit of Hari Raya (Eid) for Muslims. Hari Raya is a Day of rejoice and gratitude, when Muslims graduate from a spiritual journey. During the fasting month of Ramadan, Muslims are required to abstain from worldly desires, exercise self-control and engross themselves in activities, such as prayer, charity, pilgrimage, etc., that could secure them a better place in Paradise. However, if Muslims succumb to such Hari Raya promotions, the objective and purpose of Ramadan would be forgotten and violated. These promotions may attract people to shop beyond their means and purchase goods which are not categorized as a necessity. A 2013 survey on Hari Raya spending behaviour was conducted by imoney.com with the advice of the Malaysian Credit Counselling and Debt Management Agency (AKPK), an agency of BNM. The result from the survey shows that more than 10% respondents had to resort to borrowing money for the purpose of celebrating Hari Raya and 64% of them had done so by using credit cards (iMoney.my Releases Survey, 2013). This indicates how spending beyond one's means could be alarming yet made easy with credit cards. Therefore, it is observed that such promotions do not appear to be in parallel with the spirit of Islam by encouraging people to be in debt through excessive shopping on credit.

Besides the Hari Raya promotions, there were also promotions in the Islamic financial institutions' websites that offered holiday packages, including Umrah. Islam does not object to these types of activities, but in this context, it is viewed that this type of promotion would only encourage unnecessary spending through credit. For cardholders who are not in a financial position to spend for holiday abroad or even performing Umrah, this would result in spending beyond one's means. Holiday is for mind relaxation but to take up this holiday package from

this promotion, the cardholder would inevitably invite a huge financial problem into his or her life. The same goes for Umrah package promotions. This is made more inappropriate due to the fact that a certain hadith was mentioned in the promotion that dwells on the reward of performing Umrah. It states, narrated by Abu Hurairah (RA): Allah's Messenger (peace be upon him) said, "From one Umrah to another is expiation for what comes in between, and 'Hajj Al-Mabrur' brings no reward less than Paradise". The authenticity of this hadith is not disputed but including it in an Islamic credit card marketing promotion could be seen as unethical as it encourages Muslims to unnecessarily incur debt. Aisyah, the Prophet's wife, reported that the Prophet (peace be upon him) sought protection from indebtedness during his prayer (Nazimah, 2011). This is evidence that Muslims must avoid from being in a state of indebtedness except if there is a need and for the purpose of necessity.

At the macro level, growing consumer debt would inevitably position Malaysia's economy at risk. A 2013 news article from the Credit Counselling and Debt Management Agency (AKPK) website reported that Malaysia's household indebtedness, pushed mainly by credit card and personal debts, has steadily increased from 75.8% in 2010 to 76.6% in 2011, and to 80.5% in 2014 (Growing consumer debt, 2013). To overcome the spiraling effect of uncontrolled and excessive spending through credit card, it is suggested that Islamic financial institutions should be transparent in their marketing or promotions. They ought to display the real amount and period of installment and create awareness among their cardholders of the legal impact if their debts are not settled. This will enable their customers to be duly informed and make careful spending decisions. Islamic financial institutions should use promotional tools to project Islamic values and not facilitate unnecessary and unhealthy indebtedness. Excessive indebtedness must not be promoted as this would not support the objective of an Islamic economy, which is to meet the demands of societal welfare and socioeconomic justice.

References

1. Anwar, M. & Saeed, M. (1996). Promotional tools of marketing: an Islamic perspective. Intellectual Discourse, 4(1&2).
2. Billah, M. M. (2007). Islamic credit card in practice. Retrieved January 22, 2015, from http://www.islamicmortgages.co.uk/index.php?id=262
3. Financial stability and payment systems report 2013. (2014, March 19). Retrieved January 22, 2015, from http://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/en/2013/fs2013_book.pdf
4. Growing consumer debt puts Malaysia's economy at risk. (2013, May 24). Retrieved January 25, 2015 from http://www.akpk.org.my/happenings/news/press-release/id/893/growing-consumer-debt-puts-malaysias-economy-at-risk
5. iMoney.my releases survey results on raya spending behaviours in Malaysia; advices by AKPK. (2013, October 1). Retrieved 25 January 2015 from http://vsdaily.com/imoney-my-releases-survey-results-on-raya-spending-behaviours-in-malaysia-advices-by-akpk/
6. Nazimah, H. (2011). An analysis of attitudes to Islamic and conventional credit cards in Malaysia: perspectives on selection criteria and impact analysis (Unpublished doctoral dissertation, Durham University, Durham, United Kingdom).
7. Nurbek, K. (2012). Shariah-compliant credit cards: an analysis of underlying structures. ISRA International Journal of Islamic Finance, 4(1), 129-153.
8. Syahidawati, H. S. & Nuradli Ridzwan Shah, M. D. (2010). Islamic credit card industry in Malaysia: customers' perceptions and awareness. Proceedings of 3rd Uniten International Business Management Conference

- * Nur Najihah Hussin was an intern at International Shariah Research Academy for Islamic Finance (ISRA). Her areas of interest cover Islamic banking and takaful. She can be contacted at jojie91@gmail.com
- * Dr Noor Suhaida binti Kasri is currently a researcher at International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA). She also heads the Islamic Capital Market Unit established under the ISRA's Research Affairs Division. She received her Bachelor of Laws from the International Islamic University of Malaysia. Her Master in Laws was from King's College of London and for her master programme; she was funded by the British Chevening Scholarship Award. She was later awarded Doctor of Philosophy in Islamic Banking Finance and Management by the University of Gloucestershire (in collaboration with Markfield Institute of Higher Education) which was sponsored by ISRA. Her doctoral research was on Malaysia's crude palm oil futures contract where she critically analyzed the adequacy of the resolution of the Malaysian Securities Commission Shariah Advisory Council in permitting crude palm futures contract.
  Her areas of interest includes law and regulation of Islamic banking, finance and capital market as well as ethical issues surrounding the application of Islamic law in the operation of Islamic banking, finance and capital market. She has vast experience in Malaysian legal practice, having practiced as a civil and Shariah lawyer. She was a member of the Malaysia's Investigating Tribunal Panel, Advocates & Solicitors Disciplinary Board and headed the Shariah Legal Clinic of Kuala Lumpur Bar Legal Aid Centre.



د. عليّ مُحمّد أبو العزّ

لا مُشاحَّةَ في التسميةِ، و لكنْ..

صياغةُ الاسم عمليةٌ صعبةٌ ومُعقَّدةٌ، تقتضي اختزالَ المعنى والجوهرَ وضغطَهُما في قالَب صغير يُطلَقُ عليه (الاسمُ)؛ فالاسمُ هوَ الوعاءُ الذي يختزنُ المعنى، والمادّةُ التي تحتضنُ الجوهرَ، والجسمُ الذي تمتطيه الرُّوحُ وتُنظِّمُ حركتَه؛ لذا لابُدَّ أنْ يكونَ الاسمُ دالاًّ على المعنى المراد، لا أنْ يكونَ الاسمُ في واد، والمعنى في واد آخرَ، لا يجتمعان ولا يلتقيان.

ومن هُنا كان لزاماً أنْ تكونَ بين الأسماء ومُسمياتها مُناسبةٌ ومُطابَقةٌ، أمّا المُطابَقة؛ فهي أنْ تكونَ الأسماءُ كالقوالب لمعانيها، فلا تزيدُ عليها، ولا تَنقصُ منها، وأمّا المُناسَبةُ؛ فهي أنْ يكون الاسمُ دالاًّ على المسمّى، وأنْ يكون خالياً من التعقيد اللفظيِّ، بسيطاً مفهوماً، دقيقاً يُوحي إليكَ بالمقصود بلا تكلُّفٍ ولا تصنُّعٍ ولا بَهرجةٍ زائدة تبتعدُ بالاسم عن مُسمّاه، وكما يقولون: "على بلاطة".

وعمليةُ الاصطلاح والتسمية في المعاملات المالية ضرورةٌ مُلحّةٌ؛ لأنّها وسيلةٌ مُهمَّةٌ من وسَائل التواصل والتفاهُم والتعامُل بين المتعاقدينَ، وجَمع كلمتهم والتقاء إرادتهم على مُعامَلة مخصُوصة، وعقد مُحدّد، ودلالات مُعيَّنة، ندركُ قيمَتَها حين نتصوَّر الصعوبةَ الكُبرى لو لم يُوهب الإنسانُ القُدرةَ على الرَّمْز بالأسماء للمُسمَّيات، حقّاً إنّها مشقّةٌ هائلةٌ، لا تُتَصوَّرُ معها حياةٌ، وإنَّ الحياةَ الاقتصاديةَ ما كانت لتمْضيَ في طريقها لولا القُدرةُ الإلهيةُ التي أعطَت الإنسانَ خاصِّيةَ تمييز العقود بأسمائها، والمعاني بألفاظها، والمقاصد بمبانيها، ومن هُنا يزولُ العجَبُ بمعرفة السَّببِ الذي لأجله علّمَ اللهُ تعالى أبانا آدمَ عليه السَّلامُ الأسماءَ كُلَّهَا، وجعلَ الامتحانَ الذي أجراهُ للملائكة مُقتصراً عليها.

لولا الأسماءُ لابتعدت المسافةُ بين المعامَلة والمتعامل، ولما استطاعَ استحضارَها عند طلبها، ولاضطربَ اختيارُه لها، فما يريدُه لا يُسعفُه الاسمُ في استحضاره، فالاسمُ عنوانُ التعامُل، وهو للأشياء كالاسم الذي يُطلَقُ على المولود؛ ليعرفَهُ الناسُ به، ويعرِّفهُم به على نفسه.

وقد جرى الخلافُ بين أهل كُلِّ فنٍّ في مُصطلحاتهم، إلاّ أنّه اختلافُ تنوّعٍ لا تضاد؛ لأنَّ الدَّلالات واحدةٌ؛ إلاّ أنّ التعبيرَ عنها هو الذي اختلفَ، ومن أمثلة ذلك: عقدُ السَلَم: سمّاهُ بعضُهم (عقدَ السَلَف)، وعقدُ الإجارة: سُمِّيَ (عقدَ الكراء)، وعقدُ المُضارَبة: سُمِّيَ (عقدَ القراض)، وعقدُ المُساوَمَة: سمّاهُ بعضُهم (عقدَ المفاوضَة).

وهذا التعدُّدُ الاصطلاحيُّ للمعنى الواحد؛ إمّا أنْ يكونَ سببُهُ الأعرافُ اللفظيةُ السائدَةُ، أو الاصطلاحُ الجبريُّ (القانونيُّ) الذي يفرضُ نفسَه (عُنوةً) في لُغة الناس؛ فمثلاً: عقدُ (الأجير المشترَك)، وعقدُ (الاستصناع) درَجَ الناسُ في عصرنا على تسميتهما معاً بـ (عقد المُقاولَة)، وأصبحَ هذا العقدُ يرمزُ لهما جميعاً؛ لأنَّ التسميةَ القانونيَةَ تجمَعُ بينهما تحتَ هذا الاسم، بينما يفرقُ الفقهُ الإسلاميُّ بينهما تسميةً ودلالةً(أحكاماً)، وكذلك عقدُ (الأجير الخاصّ) في الفقه الإسلاميِّ أصبحَ يُعبَّرُ عنه في الفقه القانوني الحديث بـ (عقد العمل)؛ لاعتبارات حقوقية تتعلَّقُ بآدميَّة وكرامة الإنسانَ، فهل ترتَّبَ على تغيير التسمية الفقهية (القديمة) أيُّ تحسين في النُّظم الاجتماعية والاقتصادية؟.

وقد يكونُ من أسباب التغيير الاصطلاحيِّ: التداخُلُ الثقافيُّ واستجلابُ صيغٍ تمويلية مستورَدة؛ بحيث تحتفظُ تلك الصيغُ باسمها ولقَبها الأجنبيِّ بعدَ ترجمته إلى العربية على الرغم من إصلاح الجوهر والمضمون، وصقْله وتهذيبه، ووضعه في قالَب إسلاميٍّ أصيل، ومثالُ ذلكُ: عقدُ التأجير التمويليِّ....

ومَهمَا أُثير من اعتراضات حولَ التسمية (الأجنبية) اللصيقة ببعض الصيغ والعقود الإسلامية؛ فإنّه بتنزيل هذه الصيغة على قواعد الشريعة وأحكامها، يزولُ الاعتراضُ، ويتوحّدُ الرأيُ بشأنها.

وإنْ كنت أدعو إلى عدم الإقبال على الأسماء التي يُحدثها البَشرُ للمُعاملات المُستجدَّة، وما أكثرَها!؛ لئلا يتبادَرُ إلى الأذهانُ كلّما طرأتْ تسميةٌ جديدةٌ أنها تمثّلُ عقداً مُستحَدَثاً، مُستقلاًّ بأحكامه الخاصّة التي يتميَّز بها عمّا سواه من العُقود القديمة، في حين تُمثّلُ المعامَلةُ عند التمحيص عقداً قديماً لا تخرُجُ عن إطاره؛ بل هي جزءٌ منه، وفرعٌ عنه.

لقد وقعَ في هذا المزلق جامعيونَ وباحثونَ مُتخصِّصونَ؛ فاضطربتْ تخريجاتُهم، وتناقضتْ أحكامُهم، وتعقّدت المسائلُ، وتهنا في بحرٍ مُتلاطمِ الأمواجِ من الأسماءِ المعاملاتية، والآراءِ الفقهية، ولو ألحقنا الفرعَ بأصله، وألصقْنا (النوعَ) بجنسه؛ لَسلمَتْ أسماءُ العقودِ مِنَ التعقيدِ والاضطرابِ، ولَبرئتْ أحكامُها من الخطأ والتناقُضِ، وإذا كان لا مناصَ من لفظٍ جديدٍ؛ فخيرٌ لنا أن نختارَ ما يُطابِقُ المعنى المرادَ، من أن نضعَ مُصطلَحات لا تدلُّ على معانيها.

وقد حفلت الصناعةُ الماليةُ بعددٍ وافرٍ من الأسماءِ المحوَّرةِ والمعدَّلة والمهجَّنة، وبرزتْ بشكلٍ مُلفتٍ للنظرِ والانتباه جعلَها تطغَى على ما عداها.

لقد خرَجتْ بعضُ هذه الأسماءِ عن السيطرة، وتجاوزت الحدودَ، وتمرَّدتْ على القوالب اللفظية المُعتادَة، ولم يَعُدْ للأسماءِ دلالتُها المعروفةُ، وصار كُلُّ شيءٍ قابلاً لأنْ تطبَعَ عليه ما شئْتَ من الأسماء؛ بحيث غدتْ بعضُ الأسماءِ جوفاءَ بلا معنىً، ولا طائلَ من ورائها لِمَنْ يستمعُ إليها؛ بل ويا للأسف أصبحتْ وسيلةً للخداع وتمييع الحقائق وجعلها أكثرَ اضطراباً وتمويهاً، ليسهُلَ التلاعُبُ في عقولِ وعواطفِ الجماهير، والتأثيرُ على قراراتِهم الاستهلاكية، وكَمْ من سُمومٍ لفظيةٍ غُمِسَتْ في الرَّسم الكتابيِّ(الاسميّ) غمْساً.

لقد صرفتْنا ضبابيةُ الأسماءِ عن رؤيةِ المعنى الحقيقيِّ؛ بلْ شرَّدتْهُ وأضاعتْهُ، وتركتْ لِمَنْ يتعامَلُ مع هذه الأسماءِ عَناءَ محاولةِ العُثورِ والتعرُّف عليه.

لقد أدتِّ المغالَطةُ -التي تقومُ على تسميةِ الأشياءِ بغيرِ أسمائها - إلى غَبَشٍ في فهمِ العقود، وعدمِ وضوحِ الرُّؤية لكنْهها ومقاصدِها؛ بل أدّى هذا التلاعبُ في الأسماءِ إلى التباسِ كثيرٍ من المفاهيمِ واضطرابها في أذهانِ المتعامَلينَ أو فهمِها على غيرِ وجهِها.

إنَّ الأسماءَ الفريدةَ (لبعض العقود المالية) ذات البريق الخلاّب والرنين الإعلاميِّ لا يُدركُ أسرارَها حتّى مَن تذوَّق الفقهَ، وسبَرَ أغوارَها. إلاّ مَنْ رَحمَ ربُّكَ ـ؛ فكيف بِمَنْ لا يُمكنُه التفرقَةُ بين مُرابَحةٍ، وإجارة، ومشارَكة، وقرض؟!

ومن هُنا ينبغي عندَ تحديدِ أسماءِ العقودِ مراعاةُ أنْ تكونَ واضحةَ الدلالة، صريحةَ المعنى، بعيدةً عن التعقيدات الشكليّة؛ حتى لا يُفضي الغَبَش فيها إلى التباسِ المفاهيمِ، وتفريغِ المضامين، وضياعِ الحُقوق.

إنَّ تبديلَ الأسماءِ يُزيِّفُ الحقائقَ و لا يُغيِّرُ الأحكامَ؛ فمَنْ شربَ الخمرَ آثمٌ وتجبُ معاقَبتُه بالحدِّ الشرعيِّ، ولو سُمّيتْ (مشروبات رُوحية) ـ تملأُ الخَواءَ الرُّوحيَّ ـ، ومَنْ تعاطى الرِّبا أخذاً وعطاءً، أو أعانَ عليه كتابةً أو شهادةً أو كفالةً، غارقٌ في الإثمِ ولو سمِّيَ (فائدةً)، ومَنْ قبَضَ الرِّشوةَ تجبُ محاسبتُه لفساده، ولو سُمِّي ما أخذَه (هديَّةً)…. فهذه الأسماءُ لم تخرُج الأفعالَ الدائرةَ تحتَ شعارِها عن حقيقتِها وماهيَّتها، وإنَّ مَثَل مَنْ يتعامل مع الأسماءِ ولا يلتفتُ إلى معانيها ومراميها؛ كمَثَلِ رَجُلٍ قيلَ له: وبِّخْ فلاناً ولا تَضْربْهُ، فوبَّخَهُ وقتلَهُ ولم يَضْرِبْهُ، وكمَنْ قال لابْنه: خُذْ هذه النقودَ ولا تشتري بها (سجاير)، فشَربَ بها (أرجيلة).

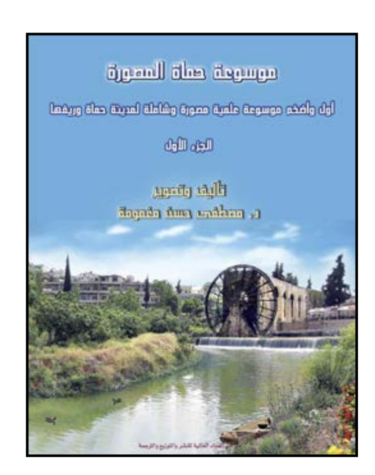
صحيحٌ ما يقولُه العُلماءُ: أنَّ العِبْرَةَ بالحقائق، وأنّه لا مُشاحَّةَ في الأسامي، وأنّ الأصلَ في الاصطلاحات الإباحةُ؛ بل ما زال العُلماءُ يضعونَ الاصطلاحات في كُلِّ علمٍ وفَنٍّ من غيرِ نكيرٍ من أحد، ولم يقُلْ قائلٌ بأنّ كلَّ اسمٍ أو اصطلاحٍ نستعملُه لا بُدَّ أنْ يكونَ مُدلَّلاً عليه بالنصوص الشرعية (كتاباً وسُنَّةً)؛ لأنّهما ليسا مُعجَماً لُغويّاً، ولا قاموساً للمُصطلَحات؛ فالاصطلاحاتُ والألقابُ ليستْ من رَسْمِ الدِّينِ ولا من حُكْمِه، فَسَمِّ العقدَ بما شئتَ من الأسامي، لكنْ احذَرْ وبالِغْ في الحذَرِ! أنْ تكونَ التسميةُ زائفةً لا تَمتُّ إلى واقعِ الحَالِ بصِلَة.

وعليه فقاعدَةُ أصولِ الفقه التي تقول: (لا مُشاحَّةَ في الاصطلاح)؛ إنّما يصحُّ إعمالُها إذا اتّفقْنا على المضمون واختلفْنا في الاسم، أمّا إذا اختلفْنا في المعنى، أو أدّت التّسميَةُ إلى مَفسدَة الخلط بين المعاني، أو تعسُّر استيعاب مضمونها، أو خرَجتِ التسمِيَةُ عن الدِّلالات المنطقية، فهذا محلُّ التنبيه؛ لأنّه يؤدِّي إلى المُشاحَّة والمنازَعة، ولهذا يقولُ الإمامُ ابنُ القيِّم رحمَهُ اللّه تعالى: (الاصْطلاحاتُ لا مُشاحَّةَ فيها إذا لمْ تتضمَّنْ مَفسدَةً).

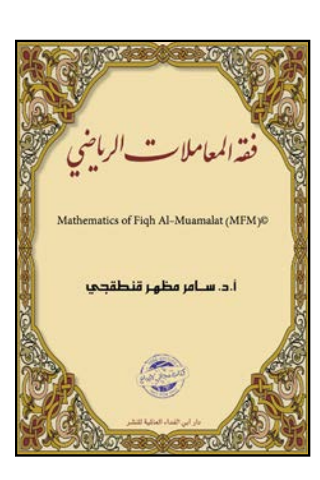
وأخيراً؛ ينبغي بَذْلُ الجهودِ الجادَّة لتوحيد أسماءِ العُقودِ والمُنتجات؛ ليَسهُلَ تداوُلُها، ولابُدَّ من بيانها وحُسْنِ عَرضها وجَودَةِ نَشرِها وتثقيفِ الناسِ بمدْلولاتها لدفْعِ البَلْبلة ورفْعِ الالتباس ونفْعِ المسلمينَ بها.

(قُلْ هذهِ سبيلي أدْعوا إلى اللّهِ على بَصيرةٍ أناومَنْ اتَّبعَني) والحمدُ للّه ربِّ العالَمينَ.

مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني



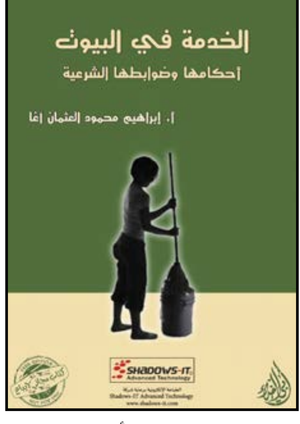
موسوعة حماة المصورة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



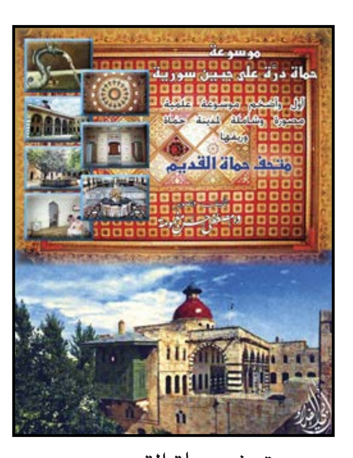
فقه المعاملات الرياضي
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



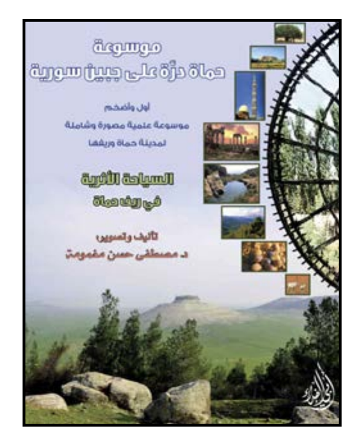
لغة الإفصاح المالي والمحاسبي XBRL
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



الخدمة في البيوت أحكامها
وضوابطها الشرعية
تأليف: إبراهيم محمود العثمان آغا



متحف حماة القديم
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



السياحة الأثرية في ريف حماة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



العولمة الاقتصادية
تأليف: د.عبدالحليم عمار غربي



فقه الموارد العامة لبيت المال
تأليف عامر جلعوط

لتحميل أي كتاب الضغط على هذا الرابط http://www.kantakji.com/fiqh/freebook.htm

نظم المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية والبنك الإسلامي للتنمية اجتماع مدراء العمليات والاستثمار في البنوك الإسلامية لمناقشة موضوع: "إستراتيجيات التوسع الدولي للمؤسسات المالية الإسلامية" يومي ٢٣-٢٤ فبراير في العاصمة المنامة مملكة البحرين.

وقد حضر الإجتماع عدد من رواد الصناعة المالية الإسلامية وصناع القرار من أكثر من ١٥ بلدا حول العالم. وافتتح الاجتماع سعادة الأستاذ عبدالإله بلعتيق الأمين العام للمجلس العام ومعالي الدكتور أحمد محمد علي رئيس البنك الإسلامي للتنمية، وسعادة الأستاذ خالد حمد المدير التنفيذي للرقابة المصرفية مصرف البحرين المركزي، والدكتور عبدالعزيز الهنائي نائب الرئيس في البنك الإسلامي للتنمية.

وقد طرح الجلسة الأولى كل من الأستاذ كاريل أوسيوزين، من مؤسسة سوق النقد الدولي سابقا، والدكتور حاتم الطاهر من مؤسسة دلويت للإستشارات، حيث تم النقاش حول تباين تطوير التمويل الإسلامي وإختلاف الإطار التنظيمي للشريعة عبر مختلف المناطق والدول، وفي هذا الصدد تم التطرق إلى أهم الفرص والتحديات لمختلف المناطق والدول، ومعايير تسهيل نمو صناعة الخدمات المالية الإسلامية وأفضل الممارسات في الإستراتيجيات المختلفة في ظل وجود مستوى غير متكافئ لتطوير التمويل الإسلامي والأطر التشريعية.

وفي نفس السياق تم طرح الجلسة الثانية بواسطة الدكتور فيليب واكربيك من مؤسسة ستراتجي أند، حول أهم المقومات لضمان فعالية التوسع في العمليات المالية الإسلامية وأفضل الممارسات الممكن اتباعها لإختراق سوق الخدمات المالية الإسلامية مع تسليط الضوء على أهم الإيجابيات والسلبيات في هذا الخصوص، والإستراتيجيات الموحدة لتحقيق المواقع التنافسية لخدمات الصناعة المالية الإسلامية في الأسواق الخارجية، والإستراتيجيات المختلفة في الأسواق الخارجية ومعوقات الإندماج في الأسواق الخارجية.

وتم طرح الجلسة الثالثة بواسطة الأستاذ فاكواس الفي من مؤسسة أوقيلفي نور والأستاذ أيمن محمد من مجموعة البركة المصرفية حول تأقلم العلامات التجارية بالنسبة للمؤسسات المالية الإسلامية كسبيل للتوسع .

وقد تمحورت جلسات الإجتماع حول كيفيه فهم العملاء واحتياجاتهم، والتغلب على الصورة النمطية مع التمسك بالقيم الشرعية للخدمات المالية الإسلامية، ناهيك عن ربط العلامات التجارية لجذب المستهلك عن طريق المؤثرات العاطفية وتأثير القيم والأخلاقيات في توجه المستهلك بالإضافة إلى كيفية رفع مستوى الوعي بين المستهلكين المسلمين فيما يتعلق بكيفية التمويل الإسلامي وإختلافه عن التمويل في البنوك التقليدية.

واستمر النقاش لليوم الثاني في الجلسة الرابعة متطرقة لموضوع التمويل البنكي المشترك عبر الدول، حيث قام الأستاذ سلمان أحمد رئيس قسم المالية الإسلامية في الشرق الأوسط من مؤسسة تووزر هاملينس، بتسهيل النقاش في الجلسة معرجا على الفرص والتحديات التي تواجه سوق التمويلات الإسلامية المشتركة وأفضل الممارسات فيما يخص ترتيب وإدارة عمليات التمويل المشترك. كما تعرضت الجلسة للهياكل المختلفة المستخدمة لتسهيل عمليات التمويل المشترك، والعلاقات

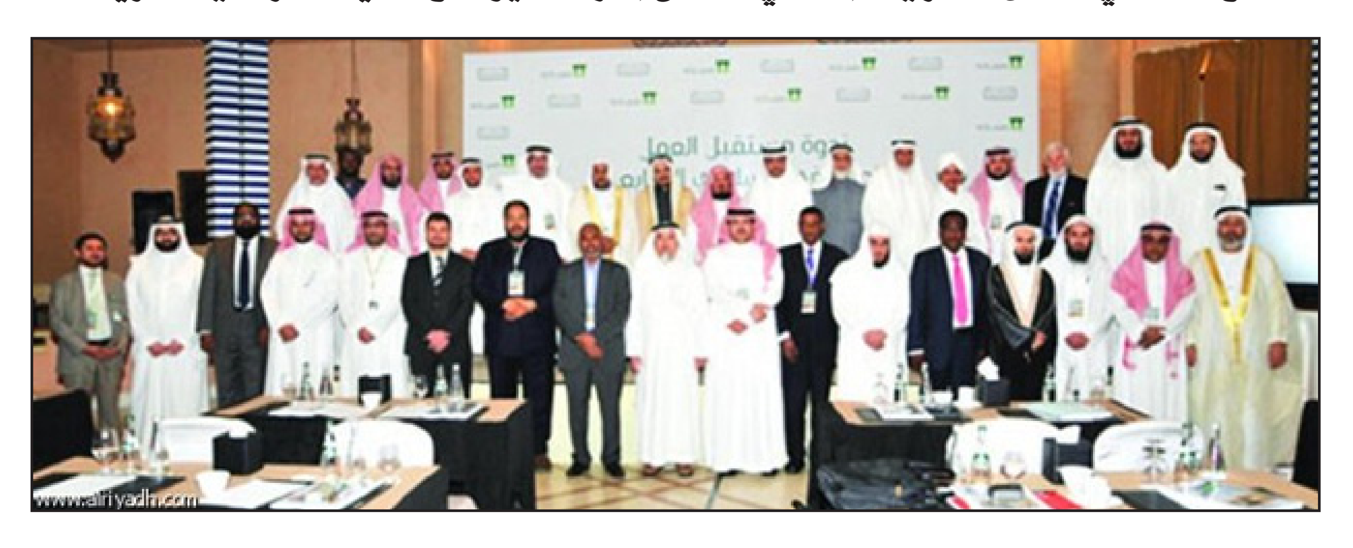


التعاقدية بين البنوك المانحة والبنوك المرتبة لتلك العقود وطريقة هيكلتها حسب طبيعة المشروعات الممولة والمخاطر المتنوعة المصاحبة لها. كما تطرق النقاش إلى الأطر القانونية المختلفة حسب الدول والتي قد لا تراعي خصوصيات التعاقدات والهياكل الشرعية. كما تطرق المشاركون إلى حالات عملية عبر عرض لأفضل الممارسات، التي يجب أخذها في عين الاعتبار بالنسبة للمؤسسات المالية الإسلامية عند قيامها بتمويلات مشتركة عابرة للحدود.

وقام الأستاذ نزيم نوردالي المدير العام لقسم الهيكلة وتمويل الشركات في المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة بإثارة النقاش عبر عرض تجارب المؤسسة الدولية الإسلامية في تمويل التجارة الدولية في دول مختلفة وعرض العوائد المادية والاقتصادية لهذه العمليات المتعلقة بدعم التدفق التجاري وتعزيز الروابط مع الاقتصاد الحقيقي. كما نبه على أهمية التعاون بين البنوك الإسلامية لتعزيز العمل فيما بينها والتغلب على التحديات العالقة. كما نبه المشاركون على ضرورة توفير آليات منافسة ذات جودة عالية وتكلفة أقل من تلكم المتوفرة في الأسواق المالية والتركيز على القيمة المضافة التي توفرها الآيات المالية الإسلامية. كما تعرض المشاركون إلى ضرورة تسهيل سير عمليات تمويل التجارة الدولية من خطابات الإئتمان وخطابات الاعتماد وضمانات الشحن وغيرها بالنسبة للعملاء وتذليل الصعوبات المصاحبة لها. كما نبهوا على أهمية تعزيز العلاقات التجارية بين البنوك الإسلامية عبر الدول مما يساعد على التعرف على البيئة التجارية في الدول المختلفة .

وفي ختام هذا الاجتماع شكر الأستاذ عبد الإله بلعتيق الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الحضور الكريم على تفاعلهم مع المواضيع المطروحة ومشاركتهم الفعالة عبر عرضهم لأفضل الممارسات والحلول في مؤسساتهم والطمح للقاء قريبا في اجتماعات مشابهة. كما نبه الأستاذ الهادي النحوي ممثل البنك الإسلامي للتنمية على أهمية مثل هذه الاجتماعات لمواجهة التحديات التي تواجه المالية الإسلامية وتبادل الأفكار للنهوض بها نحو مستقبل مزدهر.

نظّمها بمشاركة عدد من أصحاب الفضيلة العلماء والمختصين
ندوة «الأهلي» للعمل المصرفي الإسلامي تناقش إدارة السيولة وقضايا الصرف في الخزينة



أكد الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي سعيد الغامدي أن المصرفية الإسلامية اليوم تتجه نحو العملِ على ابتكارِ جيل جديد من حلولِ التمويلِ الإسلامي التي من شأنِها الإسهام في تلبية الاحتياجات المتزايدة للشركاتِ والمستثمرين، مبيناً أن المتتبع لمسيرة العمل المصرفي الإسلامي في البنك الأهلي يلحظ أنه في توسع ونمو وانتشار مستمر باعتبار أن المصرفية الإسلامية تستجيب لرغبات العملاء الذين يسعون للحصول على منتجات متوافقة مع الضوابط الشرعية.

جاء ذلك خلال ندوة "مستقبل العمل المصرفي الإسلامي" السابعة التي أقامها البنك مؤخراً بحضور الشيخ عبدالله بن سليمان المنيع رئيس الهيئة الشرعية بالبنك الأهلي التجاري، بالإضافة إلى عدد من العلماء والمتخصصين في الصناعة المصرفية الإسلامية والتي ناقشت موضوع "إدارة السيولة وقضايا الصرف في الخزينة".

وقال الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي خلال الكلمة التي ألقاها في الندوة إنه بالرغم من قصر عمر المصرفية الإسلامية؛ إلا أنها بحمد الله استطاعت أن تحقق إنجازات مقدرة جعلتها تنافس وبقوة المصرفية التقليدية، مبيناً أن ذلك يدل على القبول الذي حظيت به المصرفيةُ الإسلامية، وما قدمته من أدوات ومنتجات شكلت إضافةً نوعية للصناعة المصرفية على وجه العموم.

وقد خصصت إدارة البنك جزءاً من اهتمامها لدعم العمل الشرعي بالبنك؛ حيث تم تحويل مجموعة تطوير العملِ المصرفي الإسلامي في البنك ضمن الهيكل الإداري الجديد إلى المجموعة الشرعية لتتمكن من القيام بواجبها على الوجه الأكمل في تقديم الاستشارات الشرعية والحوكمة، كما جرى الاهتمام بالرقابة الشرعية والتطوير، فأنشئت لهما دوائر مستقلةٌ داخل المجموعة الشرعية، كما وجهت إدارات البنك المختلفة بأهمية العمل على تطوير منتجات مصرفية إسلامية جديدة وفق الضوابطِ الشرعية، كل ذلك وغيرهُ يمثل التزاماً من قيادةِ البنك بتوفيرِ كافة السبلِ والوسائل اللازمة لاستكمال هذه المسيرة.

من جانبه أوضح عبدالرزاق الخريجي رئيس المجموعة الشرعية بالبنك أن اختيار الندوة موضوع "إدارة السيولة وقضايا الصرف في الخزينة" يأتي بهدف استجلاءِ جوانبِها الشرعية والفنية وتطبيقاتها في الصيرفة الإسلامية، وأن موضوع إدارة السيولة والصرف في الخزينة يشكلان أحدَ ركائزَ العمل المصرفي والمالي الحديث، إذ من غيرِ المتصورِ اليوم وجودُ نظام مالي ومصرفي يخلو من منتجات الخزينة ومن أهمها إدارةُ السيولة وتبادل للعملات وعمليات شراء وبيع للذهب والفضة ومنتجات للتحوط إلى غيرِ ذلك من المنتجات والأنظمة، ولهذا فإن إيجاد حل شرعي لموضوع "إدارة السيولة وقضايا الصرف في الخزينة" يفتح آفاقا واسعةً للمصرفية الإسلامية ويسهم في تطورها في قادم الأيام.

"تمكين" تدعم برنامج تمويل المؤسسات من خلال اتفاقية شراكة مع بنك البركة الإسلامي



وقعت "تمكين" اتفاقية شراكة مع بنك البركة الإسلامي في إطار برنامج تمويل المؤسسات الذي توفره لـ"تمكين" بهدف تسهيل حصول مؤسسات القطاع الخاص على تمويل ميسر ومنخفض التكلفة عبر عدد من البنوك الشريكة العاملة في البحرين.

وسترفع الاتفاقية التي تبلغ قيمتها ١٠ ملايين دينار بحريني القيمة الإجمالية لمحفظة برنامج التمويل إلى ٣٣٢,٥ مليون دينار بحريني، ويصبح عدد البنوك الشريكة مع "تمكين" في البرنامج إلى ٩ بنوك.

ومن شأن الاتفاقية توسيع قاعدة المؤسسات التي يمكنها الحصول على خدمات التمويل الميسرة عبر البرنامج لدعم استدامة عملياتها الحالية وتعزيز جهودها التنموية وتنويع نطاق منتجاتها وخدماتها.

هذا وقد خدم البرنامج حتى ديسمبر ٢٠١٤ ما يزيد على ٥،٣٠٠ مؤسسة في البحرين، تشكل الشركات الصغيرة والمتوسطة ما نسبته ٩٨٪ منها، وبلغ حجم التمويل التي حصلت عليه هذه المؤسسات إلى أكثر ٢٦٠ مليون دينار بحريني.

وفي معرض تعليقه على الاتفاقية الجديدة، قال رئيس مجلس الإدارة والقائم بأعمال الرئيس التنفيذي لـ"تمكين"، الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة: "تقوم "تمكين" ومن خلال برامجها المتعددة بدور محوري في إرساء مفاهيم جديدة تعد متطلبات أساسية للنمو الاقتصادي المستدام في القطاع الخاص. فعلى سبيل المثال، اضطلع برنامج تمويل المؤسسات منذ إطلاقه بدور رئيس في توفير التمويل المناسب للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في السوق المحلي."

وأضاف الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة أن للبرنامج فوائد عديدة؛ فمن جهة، يساعد البرنامج على فتح آفاق جديدة أمام المؤسسات الصغيرة لتحقيق الاستدامة والنمو، يساعد المؤسسات الراسخة على تنويع نشاطاتها التجارية. ومن جهة أخرى، يسمح البرنامج للبنوك الشركاء بتوسيع قاعدة عملائها.

ومن جانبه، قال عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك البركة الإسلامي محمد المطاوعة: "يعد دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومؤسسات القطاع الخاص جزءاً من مسؤولية البنك الاجتماعية. وإننا على ثقة بأن هذه الاتفاقية ستعزز من دور البنك في مسيرة التنمية الاقتصادية في مملكة البحرين لأن هذا القطاع يشكل عصب الاقتصاد البحريني. كما يسعدنا في هذا السياق أن نعلن بأن جميع منتجاتنا المصرفية، بما فيها منتجات التمويل والاستثمار، باتت متاحة الآن للشركات الصغيرة والمتوسطة ورجال الأعمال."

يشار إلى أن عدداً من البنوك سبق ووقعت اتفاقيات شراكة مع "تمكين" لدعم القطاع الخاص من خلال توفير حلول تمويلية لمؤسسات القطاع الخاص، وتشمل هذه البنوك إلى جانب بنك البركة الإسلامي بنك البحرين للتنمية، بنك البحرين الإسلامي، بنك "بي أم آي"، بنك السلام، وبيت التمويل الكويتي، بنك الخليج التجاري، وبنك "ستاندرد تشارترد".

رئيس "البركة" : استقرار الاقتصاد المصري ينعكس على أداء البنوك

قال رئيس مجلس إدارة بنك البركة مصر والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية الأستاذ عدنان أحمد يوسف "أن الاقتصاد المصري يشهد استقرارا وتحسنا تدريجيا وعودة متنامية في ثقة الأعمال مما ينعكس بشكل إيجابي تدريجيا في بيئة البنوك والاستثمار والاقتصاد. وفي ظل هذه الأوضاع، استطاع البنك بفضل من الله سبحانه وتعالى والجهود الكبيرة التي بذلتها الإدارة التنفيذية وكافة العاملين تحقيق نتائج تشغيلية وربحية متميزة خلال العام ٢٠١٤".

وأضاف الأستاذ عدنان في بيان صحفي حصلت "مباشر" على نسخه منه "لقد استطاع بنك البركة مصر أن يفرض نفسه بقوة كمصرف إسلامي متميز في سوق العمل المصرفي في مصر في غضون سنوات قليلة وذلك بفضل ما يقدمه من خدمات متطورة ومتعددة وإصداره لمنظومة أوعية ادخارية واستثمارية تتناسب وجميع فئات وشرائح المجتمع وبرامج تمويلية مستحدثة تلبي احتياجات القطاعات المختلفة وغير مسبوقة في السوق المصري وجميعها تتوافق مع الأحكام الشرعية. كما أن استراتيجية البنك المعتمدة من مجلس الإدارة ترتكز على عده محاور أهمها تعدد وتنوع مراكز ربحيته وتعظيم العمولات والإيرادات الأخرى وتقديم المزيد من الخدمات المصرفية".

وأكد الأستاذ عدنان أن البنك قد واصل خلال العام ٢٠١٤ سياسة التفرع والانتشار الجغرافي الطموحة ، حيث بلغت فروع المصرف ٢٨ فرع في نهاية العام ٢٠١٤ وهناك عدد ٤ فروع جديدة تحت الإنشاء والتجهيز بمناطق القاهرة الجديدة، والهرم، والزمالك والشيخ زايد بخلاف مكاتب استبدال العملة. كما يتم حالياً السير قدماً نحو تجهيز المقر الجديد للمركز الرئيسي بمنطقة القاهرة الجديدة بأحدث التقنيات والذي من المخطط الانتقال إليه مع نهاية العام ٢٠١٥ والذى يعتبر نقلة نوعية وحضارية للبنك.

و أوضح الأستاذ أشرف الغمراوى نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك البركة مصر أن البنك يمتلك منظومة متكاملة من الأوعية الادخارية (ودائع، شهادات، صكوك) وهيكل ودائع يتميز بوجود قاعدة عريضة من عملاء القطاع العائلي التي تتسم مدخراتهم بالثبات والرسوخ وذلك يعنى الثقة الضخمة من جانب جمهور المتعاملين في البنك كمؤسسة إسلامية رائده يتوفر لها كل الدعم والمساندة من الشركة الأم، مجموعة البركة المصرفية، وهي رائدة الصيرفة الإسلامية في المنطقة.



وأضاف: أن استمرار تحقيق البنك للأرباح ونتائج الأعمال المتميزة جاء كنتيجة مباشرة لتحسن كافة مؤشرات الأداء وجودة الخدمة المقدمة للعملاء واتباع سياسات متوازنة للحفاظ على معدلات مخاطر معتدلة ومقبولة مدعومة بالتركيز على استراتيجية طموحة وتطبيق المعايير الدولية، مشيراً إلى قيام البنك بتمويل الشركات ذات الجودة الائتمانية والتصنيف المرتفع من خلال صيغ المرابحة والمشاركة والدخول في التمويلات المشتركة للمشروعات الكبرى الاستراتيجية ذات الجدوى الاقتصادية من خلال صيغة المضاربة المقيدة

كما يقدم منتجات التجزئة المصرفية المستحدثة والمتوافقة جميعها مع الأحكام الشرعية. وأضاف سيادته بقيام البنك بإصدار أول بطاقة ائتمانية (بطاقة البركة الائتمانية الإسلامية) بالسوق المصري متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء. وانه جاري تطبيق المرحلة الثانية من المنظومة البنكية الجديدة والتي ستتيح تقديم افضل واسرع الخدمات البنكية مثل الفون بنك والأنترنت بنك ليلبي احتياجات العملاء من حيث سرعة تأدية المعاملات.

وحقق بنك البركة مصر ارتفاع في صافي أرباح البنك بنسبة ٣٦,١٪ خلال العام ٢٠١٤.

ويقوم البنك صاحب التمويل المشترك المصري السعودي بتقديم كافة الخدمات المصرفية لعملائه من كافة القطاعات و المساهمة فى مشروعات التنمية الاقتصادية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وذلك من خلال مركزه الرئيسي وعدد (١٤) فرع بالإضافة إلى عدد ٢فرع تحت التجهيز أيضا ومكاتب استبدال العملة.

ويبلغ رأس ماله ٨١٣,٦٦ مليون جنيه موزعاً على ١١٦,٢٤ مليون سهم سهم بقيمة اسمية ٧ جنيه للسهم.

رئيس البنك الإسلامي للتنمية : إسطنبول تتوسط القارات وقادرة على التحول لمركز مالي إسلامي



أنقرة، تركيا (CNN) -- قال أحمد محمد علي المدني، رئيس البنك الإسلامي للتنمية، إن التمويل الإسلامي سيساهم بشكل واضح في تحقيق حلم تحويل مدينة إسطنبول التركية إلى مركز مالي عالمي، مضيفا أن المدينة الواقعة بين آسيا وأوروبا يمكنها ردم الهوة بين الشرق والغرب.

وردا على سؤال من صحيفة "صباح" التركية حول دور التمويل الإسلامي في مساعدة إسطنبول على التحول إلى مركز مالي عالمي قال المدني إن المصرفية الإسلامية تحقق نموا كبيرا، وبالتالي فهي ستساهم على نطاق واسع في رؤية إسطنبول، ما دفع مدنا أخرى، على رأسها دبي وكوالالمبور، إلى ترسيخ مكانتها كمراكز دولية وإقليمية للقطاع.

وتابع المدني قائلا: "يمكن لإسطنبول لعب الدور نفسه بأن تكون بوابة التمويل الإسلامي بين آسيا وأوروبا، وهذا الأمر يحتاج إلى خطوات بينها تأسيس الهياكل القانونية والتشريعية."

وأكد المدني قدرة البنوك الإسلامية على تطوير أدوات تمويل جديدة لتشجيع الاستثمار في الصناعات السريعة النمو، مثل الصناعات التكنولوجية، وسيتبع ذلك ظهور مبادرات أعمال جديدة تتوافق مع تلك الوسائل.

وأكد المدني قدرة إسطنبول على التحول لمركز عالمي للصكوك الإسلامية، معتبرا أن هناك عدة عوامل تصب في صالح المدينة التركية، منها موقعها الجغرافي بين الشرق والغرب، ما يسمح لها بالتحول لهمزة وصل بينهما تغطي الفجوة المتمثلة بفارق التوقيت بين المراكز المالية الأخرى.

أكاديمي جنوب أفريقي: المصرفية الإسلامية قد تكون "السر الخفي" لنجاح تجارة المهاجرين المسلمين



دبي، الإمارات العربية المتحدة (CNN) -- قال أكاديمي وكاتب جنوب أفريقي إن المصرفية الإسلامية قد تكون الإجابة الأفضل التي تشرح سر نجاح المحلات التجارية التي يديرها الكثير من المهاجرين المسلمين في البلاد، نافيا وجود "أسرار" تبرر هذه النجاح الذي بات مصدر حسد لتلك الشريحة.

وقال الكاتب هيربرت كوادزا، إن بعض المحال العائدة لمهاجرين تعرضت لهجمات مؤخرا، معيدا سبب ذلك إلى حالة الحسد التي تصيب البعض من نجاحهم الاقتصادي والاعتقاد بأن لديهم "أسرارا خفية" تتيح لهم النجاح في مهنهم التجارية في حين أن أسباب النجاح تعود ببساطة إلى أسلوب عملهم وتكريسهم أنفسهم تماما لمهنهم.

ولفت إلى احتمال وجود فارق آخر يتعلق بطريقة التمويل المتبعة في تلك المتاجر، فبينما يلجأ التجار في جنوب أفريقيا عادة إلى وسائل التمويل المصرفية التقليدية التي تقوم على القروض القصيرة الأمد، ما يضع ملاكها أمام ضغط السداد خلال فترة قصيرة بفوائد مرتفعة، في حين أن معظم المهاجرين الذين ينحدرون من الصومال وباكستان وأثيوبيا يتبعون الدين الإسلامي ويعتمدون على وسائل التمويل الحلال.

وتابع كوادزا بالقول، في مقال نشره على شبكة "بزنس داي" الواسعة الانتشار في جنوب أفريقيا، إن أسلوب المصرفية الإسلامية أثبت جاذبيته العالية ونجاحه التجاري، ما يدفع العديد من البنوك المحلية للتفكير في فتح فروع إسلامية، في حين أن المصارف العاملة حاليا، وعلى رأسها "بنك البركة" تقدم عوائد أفضل بكثير مما تقدمه المصارف التقليدية.

وحض كوادزا، وهو محاضر في أصول عمل المصارف والقانون المالي بجامعة "ويت وتر ساند"، على دراسة أعمق لهذه القضية والخروج بخلاصات تساعد على فهم أفضل لأسرار نجاح هذا النوع من المحلات التجارية.

باحث يقترح على البنوك الإسلامية تأسيس "بيت الصدقات": ثورة مصرفية بالخدمات المالية للفقراء

دبي، الإمارات العربية المتحدة (CNN) -- قال الباحث الماليزي في المصرفية الإسلامية، عبدالحليم سنغفور، المتخصص بقضايا الاقتصاد الإسلامي والحائز على جائزة التمويل الإسلامي الملكية لعام ٢٠١٤ بماليزيا، في مقال تحت عنوان "نحتاج لخطط مصرفية جديدة لمواجهة الفقر" إنه قدم مقترحا وصفه بأنه "فكرة جديدة ستساهم في مساعدة الفقراء وتغيير حياتهم."

وشرح سنغفور قائلا إن الفكرة ستوفر للفقراء ما يحتاجونه من جهة، وتعزز "الطابع الأخلاقي" للمصرفية الإسلامية، وتقوم على الطلب من المصارف المركزية لدى آسيا – الباسفيك إصدار ترخيص يجيز للبنوك الإسلامية تأسيس "بيت الصدقات" لتقوم بجمع التبرعات الخيرية فيه واستخدامها لتقدم الخدمات المالية للشريحة الأفقر في المجتمع.

ورأى سنغفور أن خطوة من هذا النوع ستؤمن "صدقة جارية" للفقراء كفيلة بتحرير الآلاف من وطأة الفقر، كما ستساعد المصارف الإسلامية على تطوير أدوات مالية جديدة تقوم على "أيديولوجيا الصدقة" لتعزيز العدالة الاجتماعية وتسهيل تقديم التبرعات والاستفادة منها في الوقت عينه.

وحدد سنغفور بعض الفئات التي قد تستفيد من هذه الخدمة، وبينها العائلات التي تعيش تحت خط الفقر، وأولئك الذين خسروا أعمالهم، إلى جانب المشردين مضيفا، في مقال نشره بصحيفة "جاكارتا بوست" الماليزية: "كلنا نعرف بوجود القطاعين، العام والخاص، ولكن هناك في الواقع قطاع ثالث هو قطاع الرعاية الاجتماعية، وفيه أولئك الذين بذلوا أقصى جهد ممكن دون أن يتمكنوا من تحسين ظروف حياتهم، وهؤلاء هم الذين يتوجب علينا مد يد العون لهم."

وتابع الباحث قائلا إن المصارف التقليدية لديها الكثير من المنتجات للدولة والأفراد ولكن "ما من مصرف ينظر في حاجات شريحة الرعاية الاجتماعية" مضيفا: "أريد تغيير ذلك، وأظن أن المصارف الإسلامية في موقع ممتاز يسمح لها بقيادة هذه الموجة المبتكرة" من التمويل المصرفي التي توقع لها – بحال اعتمادها – أن تطلق ثورة جديدة في المصرفية الإسلامية إذ ستتنافس البنوك على طرح منتجات فريدة من نوعها لاجتذاب المزيد من التبرعات.

ملك المغرب يضع "شرعية عمل البنوك الإسلامية" بيد لجنة من 10 "علماء فقهاء"



الرباط، المغرب (CNN) -- تقدم المغرب خطوة إضافية على صعيد المصرفية الإسلامية الأربعاء، بإصدار الملك محمد السادس مرسوما يقضي بإنشاء اللجنة الشرعية للمالية التشاركية، وهو الاسم المستخدم بالمغرب للتمويل الإسلامي، على أن تتكون من تسعة علماء دين "مشهود لهم بالمعرفة الراسخة والإلمام الواسع بأحكام الشريعة الإسلامية ومقاصدها."

وبحسب المرسوم الصادر في العدد الأخير من الجريدة الرسمية المغربية، فإن الهيئة العلمية المكلفة بالإفتاء ستقوم باستحداث لجنة متخصصة تحمل اسم "اللجنة الشرعية للمالية التشاركية"، مهمتها إبداء الرأي بشأن مطابقة المنتوجات المالية، التي تقدمها مؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها لزبائنها، ونماذج العقود المتعلقة بهذه المنتوجات، لأحكام الشريعة الإسلامية ومقاصدها.

وسيكون من مهام اللجنة المذكورة، "إبداء الرأي بشأن مطابقة مضمون المناشير، التي يصدرها والي بنك المغرب، لأحكام الشرعية الإسلامية ومقاصدها، المتعلقة بالمنتوجات المالية التشاركية، والودائع الاستثمارية، والعمليات التي ينجزها صندوق ضمان ودائع البنوك التشاركية."

وتتألف اللجنة الشرعية، من منسق، وتسعة أعضاء، "من العلماء الفقهاء المشهود لهم بالمعرفة الراسخة، والإلمام الواسع بأحكام الشريعة، والقدرة على الإفتاء، وبيان حكم الشرع في القضايا المعروضة على اللجنة" ويمكن لهم الاستعانة بخبراء دائمين يختارون من بين الأشخاص الذاتيين، أو الاعتباريين، المشهود بكفاءتهم، وخبرتهم، وتصدر اللجنة آراءها باسم المجلس العلمي الأعلى، وبإجماع أعضائها الحاضرين، كما يجب أن تكون الآراء معللة، ويمكن أن ترفق بتوصيات.

وكان البرلمان المغربي قد وافق على مشروع قانون التمويل الإسلامي في نوفمبر/تشرين الثاني الماضي، وتدرس عدة بنوك مغربية وأخرى عربية مشاريعها لافتتاح وحدات إسلامية في المغرب مع وجود فرص كبيرة للقطاع بالمملكة.

الباحثون يطبقون منهجا علميا على التمويل الإسلامي

١٩ فبراير شباط (رويترز) - يسعى الباحثون لتطبيق مبادئ "نظرية الألعاب" على التمويل الإسلامي في واحد من بين العديد من الجهود الرامية لتسليط مزيد من الضوء على السلوك الاقتصادي في قطاع تحركه المبادئ الدينية.

وتقليديا ركزت البحوث في التمويل الإسلامي على ما هو مباح دينيا - ما إذا كانت الأنشطة أو الأدوات تتفق مع الشريعة الإسلامية مثل تحريم الفوائد والمضاربات النقدية الخالصة.

لكن مع نمو القطاع يتحول الانتباه ليشمل أمورا عملية مثل كيفية اتخاذ المستثمرين والمؤسسات التي تجمع تمويلا القرارات وكيفية تصميم منتجات جديدة قابلة للتطبيق من الناحية الاقتصادية.

يأتي هذا التحول في وقت تحاول فيه البنوك الإسلامية التوسع من قاعدة العملاء الصغيرة نسبيا التي تركز على الامتثال لأحكام الشريعة إلى قاعدة أوسع بكثير تقوم قراراتها المالية على نطاق واسع من العوامل مثل التسعير وجودة الخدمات.

وأطلق البنك الإسلامي للتنمية هذا الشهر جائزة بالاشتراك مع جامعتين في المغرب والسعودية تدعو الراغبين في المنافسة عليها من أنحاء العالم لتقديم نماذج حوسبية لمختلف جوانب الاقتصاد والتمويل الإسلامي. وعرض جوائز مالية لأفضل ثلاثة عروض.

وسوف تعتمد النماذج على ما يعرف باسم تطبيق المحاكاة على مستوى الوحدة الذي يستخدم قواعد فردية لسلوك كل مشارك ويظهر كيف أن تفاعلهم معا يمكن أن يسفر عن نتائج لم تكن في ذهن أي مشارك.

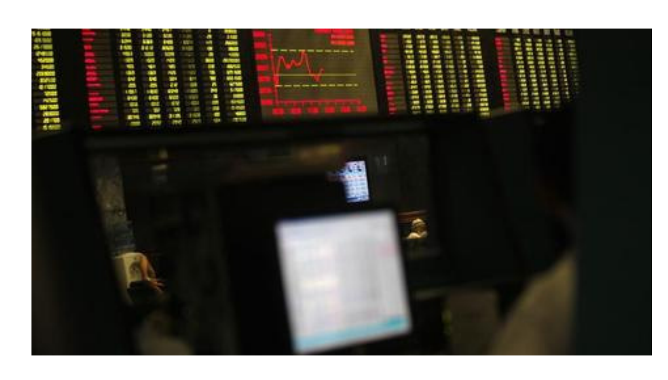
وقال سامي السويلم مدير مركز تطوير المنتجات الإسلامية في البنك الإسلامي للتنميةالذي يتخذ من جدة مقرا له إنه يأمل أن تكشف النماذج عن كيفية تفاعل مختلف العملاء في التمويل الإسلامي - مثل العملاء والبنوك والجهات التنظيمية - مع بعضهم بعضا.

وأضاف "يوجد انفصال حاليا بين النظرية والتطبيق في التمويل الإسلامي. ليس مفاجئا أن الابتكار قليل في القطاع."

"تطبيق المحاكاة على مستوى الوحدة وسيلة - من بين كثير - للمساعدة في سد هذه الفجوة وتحفيز الابتكار."

واستخدم التمويل التقليدي نماذج حسابية وجهود حوسبة هائلة لعقود. ويبدو أن التمويل الإسلامي حاليا بصدد الوصول إلى الحجم والتعقيد اللذين يجعلان فعل الأمر نفسه أمرا مجزيا. وتقدر الأصول العالمية للقطاع بما يتجاوز تريليوني دولار وتتزايد بوتيرة أسرع من التمويل التقليدي.

وفي العام ٢٠١٣ أسس البنك الإسلامي للتنمية مركزا للهندسة المالية الإسلامية في جامعة محمد الخامس بالمغرب التي أطلقت



المسابقة البحثية بالاشتراك مع جامعة الامام محمد بن سعود الإسلامية.

وقال محمد السحيباني الأستاذ بجامعة الإمام محمد بن سعود إن تطبيق المحاكاة على مستوى الوحدة يمكن أن يساعد في تقدير تأثير استحداث أدوات جديدة للتمويل الإسلامي بالسوق.

وأضاف "البحوث في هذا الموضوع مهمة للغاية لتحسين فهمنا للسلوك الاقتصادي الإسلامي. نحن على ثقة من أن هذه الجائزة ستفتح فصلا جديدا في بحوث التمويل والاقتصاد الإسلامي."

ويحصل كثير من الجهود البحثية الجديدة على دعم من شراكات بين مؤسسات المالية - سواء أكانت مؤسسسات متعددة الأطراف مثل البنك الإسلامي للتنمية أو البنوك التجارية - وجامعات.

وفي نوفمبر تشرين الثاني أنشأ بنك سي.آي.إم.بي الإسلامي الماليزي والمركز الدولي لتعليم التمويل الإسلامي مركزا بحثيا يركز على تطوير المنتجات.

وقال المركز الدولي لتعليم التمويل الإسلامي في بيان أرسل لرويترز إن بحوث التمويل الإسلامي تتطور من التركيز على مفاهيم نظرية في الثمانينات والبيئة التنظيمية في التسعينات إلى التركيز على القضايا المرتبطة بالعمليات مثل تصميم المنتجات والصفقات العابرة للحدود.

وقال "توجد ضرورة حقيقية لسد الفجوة بين المعرفة الأكاديمية والخبرة بالقطاع" مضيفا أن هذا بات ممكنا لأن مزيدا من البيانات التاريخية بات متوفرا في السنوات الماضية وهو ما يسمح بإجراء مزيد من الدراسات التجريبية.

في الوقت نفسه تحالف البنك الدولي ومجموعة البركة المصرفية ومقرها البحرين لإجراء سلسلة من المشروعات البحثية لدراسة البيئة القانونية والتنظيمية اللازمة لعقود تمويل إسلامي تقوم على المساهمة.

وسوف تدرس المبادرة الأولى تحديات إدارة المخاطر التي تواجه البنوك الإسلامية مع التركيز على عقود المشاركة والمضاربة التي تقوم على المشاركة في الربح والخسارة.

ومن المتوقع ظهور النتائج الأولية لهذا المشروع في الربع الأول من العام الحالي.

3 ملايين دينار صافي أرباح «الخليجي التجاري» في 2014

أعلن المصرف الخليجي التجاري عن نتائجه المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر الماضي، بتحقيق أرباح صافية بلغت ٣ ملايين دينار مقارنة بخسائر بلغت ١٩,٢ دينار تم تسجيلها في ٢٠١٣.

وخلال الربع الأخير من عام ٢٠١٤، حقق المصرف أرباحاً صافية بلغت ٨٣٦ ألف دينار مقارنة بخسائر بلغت ١٩,٢ دينار في نفس الفترة من العام السابق. وبهذه النتائج، استطاع المصرف العودة للربحية، معززاً وضعه المالي القوي بمعدل أصول سائلة بلغ ٢٤,٩٪ ومعدل كفاءة رأس مال بلغ ٢٣,٣٪.

وقال رئيس مجلس إدارة المصرف د. أحمد المطوع: «حقق المصرف خلال العام ٢٠١٤ أداءً قوياً كان ثمرة تنفيذ خطته الإستراتيجية الجديدة التي تم تدشينها خلال عام ٢٠١٤».

وأضاف المطوع: «ترتكز تلك الخطة على تنمية نشاط الخدمات المصرفية للأفراد والعملاء ذوي الملاءة المالية العالية، وزيادة نشاط الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات المتوسطة والصغيرة، من خلال ابتكار منتجات مصرفية تلبي حاجة كل قطاع، إلى جانب تحسين تجربة العملاء وجودة الخدمات المقدمة لهم من خلال مختلف القنوات المصرفية وتطويرها، والعمل على تطوير العمليات الداخلية والخدمات المساندة، وما يتطلبه ذلك من ضرورة إعادة هيكلة المصرف، والاستفادة من التكنولوجيا كأداة تمكين».

واكد المطوع، أن هذه النتائج ستساهم في تحقيق الكثير من الاستقرار لمنظومة العمل في المستقبل وستهيئ الطريق لتحقيق نتائج مالية أفضل في الأعوام المقبلة.

إلى ذلك، قال الرئيس التنفيذي للمصرف خليل المير: إن «النتائج المالية المتميزة لعام ٢٠١٤ تعكس الجهود التي بذلها فريق العمل بالمصرف خلال الفترة الماضية، والالتزام المهني العالي من أجل تحقيق المصرف لأهدافه المرسومة له من قبل مجلس الإدارة».

وأضاف المير «من المؤشرات الإيجابية لأداء المصرف لهذا العام نمو إجمالي الموجودات من ٥٤٢,٢ مليون دينار في ٢٠١٣ إلى ٥٩١,٩ مليون دينار في ٢٠١٤، أي بنسبة بلغت ٩,٢٪».

كما تجاوز النمو في إجمالي صافي الإيرادات ضعف المبلغ الذي تم تحقيقه في نفس الفترة من العام الماضي، أي ١٤,٦ مليون دينار في العام ٢٠١٤ مقارنة بـ٧ ملايين دينار تم تحقيقها في العام ٢٠١٣».



وقال «على الرغم من قيام المصرف بتخفيض متوسط نسبة الأرباح الموزعة على أصحاب الودائع، إلا أن النتائج تشير إلى نمو تلك الودائع بنسبة ٩,٩٪، من ٣٩١,٩ مليون دينار خلال عام ٢٠١٣ إلى ٤٣٠,٥ مليون دينار خلال ٢٠١٤، الأمر الذي يؤكد ولاء عملاء المصرف وثقتهم في منتجاته وخدماته».

وأردف: «نجح المصرف في الترويج لمجموعة متنوعة ومتكاملة من منتجات تمويل الأفراد بما فيها التمويل الشخصي والتمويل العقاري وتمويل السيارات وبطاقات فيزا الائتمانية وبطاقة إيزي ٣٦ للتقسيط الشخصي».

كما أطلق المصرف حساباً جديداً باسم «حساب وديعة تحت الطلب»، وهو حساب استثماري مبني على أساس المضاربة غير المقيدة والمتوافقة مع مبادىء الشريعة الإسلامية، حيث لاقت هذه المنتجات استحساناً كبيراً من قبل عملاء المصرف من الأفراد والشركات.

وزاد «نحن ملتزمون بتطوير منتجات جديدة سيتم طرحها خلال العام الجاري، وخطط لتوسعة شبكة فروع المصرف بإضافة ٣ فروع جديدة، علماً بأن المصرف قد قام بافتتاح فرعه الثامن خلال العام في منطقة الزنج».

وواصل «قام المصرف بتطوير برنامج حساب الوافر في دورته الجديدة متضمناً جوائز أكبر واحتمالات فوز أكثر خلال العام ٢٠١٥، واضعين نصب أعيننا العمل بشكل متواصل على تحقيق رضا العملاء، والاستجابة لمتطلباتهم وتطلعاتهم وذلك بمواصلة تقديم منتجات تنافسية متميزة».



في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية

الدكتور: سامر مظهر قنطقجي





لتحميل هدية العدد (أضغط هنا)

قصة الأطفال تصدر عن هيئة السوق المالي السعودي





حكايات عبود وخالد















حكايات عبود وخالد















حكايات عبود وخالد

حتى لو كانت ريالاً واحدًا.. فهذا لا يجوز وإذا علم والدك سيغضب عليك

اطمئن أبي لا يعلم ولم يراني...

ولكن الله يراك..

صحيح.. وماذا أفعل ياخالد؟؟

أولاً استغفر الله على هذا الخطأ، ثم اجمع المبلغ وأعده إلى والدك بعد أن تخبره وتعتذر منه

سأجمع المبلغ وأعيده، فهل تساعدني على إخبار والدي

نعم، ولتكن المرة الأخيرة

بالتأكيد.. استغفر الله.. لن أكررها مرة أخرى

وهكذا استطاع عبود أن يعيد المال لوالده الذي عاقبه بحرمانه من المصروف، ولكنّه تعلم درساً مهماً في مراقبة الله.

تمت

منتدى أخبار الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS NEWS



يمكنكم زيارة المنتدى على هذا الرابط:

https://plus.google.com/u/0/communities/113391410978514733116

التعاون العلمي











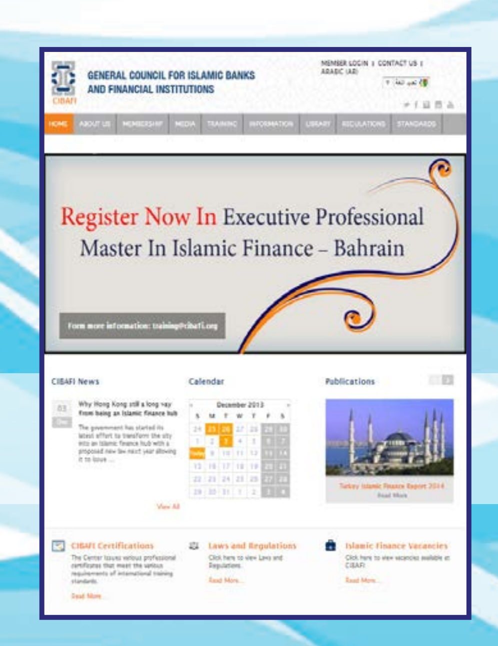
General Council for Islamic
Banks And Financial Institutions



Bringing ISLAMIC FINANCE To the World

SUPPORTING IFSI THROUGH:

- Financial and Administrative Information
- Financial Analyses And Reports
- Training Accreditation And Certification
- Media Center
- E-library
- Fatawas Database
- Consultancy Services



www.cibafi.org